

Національний університет водного господарства та природокористування
Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра фінансів та економічної безпеки

Пояснювальна записка

до кваліфікаційної роботи магістерського рівня вищої освіти
на тему:

Управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ «Сільпо-Фуд»)

Виконала:

студентка 7-го курсу, групи ФІНз-71м
спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа, страхування та
фондовий ринок»

Мальованчик Катерина Валеріївна

Керівник:

д.е.н., професор Мельник
Леонід Васильович

Рецензент:

к.е.н., доцентка Заячківська
Оксана Василівна

Рівне – 2024

Національний університет водного господарства та природокористування
 Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
 Кафедра фінансів та економічної безпеки

Освітній ступінь: *магістр*

Галузь знань: *07 «Управління та адміністрування»*

Спеціальність: *072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»*

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри фінансів та економічної безпеки

_____ **Л.В. Мельник**
 “_____” _____ **2024 року**

З А В Д А Н Н Я **НА МАГІСТРСЬКУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Мальованчик Катерина Валеріївна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема Управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ «Сільпо-Фуд»)

керівник роботи д.е.н., професор Мельник Л.В.,

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом Національного університету водного господарства та природокористування від «23» жовтня 2024 р. № _____

2. Строк подання студентом роботи «16» грудня 2024 р.

3. 3. Вихідні дані до роботи Баланс (Звіт про фінансовий стан) банку за 2021 – 2023 роки, Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2021 – 2023 роки, Примітки до річної звітності

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які підлягають розробці) Вступ. Розділ 1. Теоретико-методичні основи управління прибутком підприємства. Розділ 2. Аналіз формування та використання прибутку. Розділ 3. Шляхи удосконалення управління прибутком. Висновок. Список використаних джерел. Додатки.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)
1. Дифініції щодо сутності прибутку підприємства. 2. Фактори, що впливають на прибуток підприємства. 3. Основні техніко-економічні показники діяльності підприємства. 4. Доходи підприємства. 5. Витрати підприємства. 6. Показники рентабельності підприємства. 7. Формування прибутку підприємства. 8. Аналіз фінансової стійкості підприємства. 9. Залежність між прибутком підприємства та витратами на збут.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада Консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	Завдання Прийняв
Розділ 1	д.е.н., професор Мельник Л.В.		
Розділ 2	д.е.н., професор Мельник Л.В.		
Розділ 3	д.е.н., професор Мельник Л.В.		
Розділ 3.3.	д.е.н., професор Грицюк П.М.		

7. Дата видачі завдання 23.10.2024

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів магістерської роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану	1.10-23.10	
2.	Підбір літератури	24.10	
3.	Написання теоретичної частини	25.10-10.11	
4.	Проведення аналізу формування та використання прибутку підприємства	11.11-21.11	
5.	Формування шляхів удосконалення управління прибутком підприємства	22.11-10.12	
6.	Формування висновку та списку використаної літератури	11.12-12.12	
7.	Оформлення дипломної роботи	13.12-15.12	
8.	Представлення на кафедру дипломної роботи	16.12	

Студент

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Дипломна робота на тему: «Управління прибутком підприємства (на прикладі Товариства з обмеженою відповідальністю «Сільпо-Фуд»)» / Мальованчик К.В. Рівне: НУВГП, 2024. 94с.

АНОТАЦІЯ

В роботі досліджуються теоретико-методологічні засади формування та використання прибутку підприємства. Проведено аналіз фінансової стійкості підприємства, його основних та оборотних фондів, а також показники рентабельності. Запропонувала шляхи удосконалення управління прибутком підприємства.

Ключові слова: прибуток, дохід, витрати, збиток, рентабельність, формування, використання.

Diploma thesis on the topic: "Enterprise Profit Management (on the example of the Limited Liability Company "Silpo-Food")" / Malovanchyk K.V. Rivne: NUWMEE, 2024. 94p.

ANNOTATION

The paper investigates the theoretical and methodological foundations of the formation and utilization in enterprises profit. An analysis of the financial stability of the enterprise, its main and circulation assets, as well as profitability indicators, was conducted. Ways to improve enterprise profit management are proposed.

Keywords: profit, income, expenses, loss, profitability, formation, utilization.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ	
ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Сутність та функції прибутку.....	9
1.2. Види прибутку та фактори їх збільшення.....	15
1.3. Механізми управління прибутком підприємства.....	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ	
ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».....	28
2.1. Економіко-організаційна характеристика підприємства.....	28
2.2. Аналіз звіту про фінансові результати ТОВ «Сільпо-Фуд».....	37
2.3. Аналіз фінансового стану підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд».....	52
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ	
ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»...	68
3.1.Пріоритетні напрямки удосконалення управління прибутком	68
3.2. Шляхи виходу підприємства з кризового фінансового стану.....	76
3.3. Моделювання показників фінансового стану.....	80
ВИСНОВКИ.....	83
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	87
ДОДАТКИ.....	94

ВСТУП

Актуальність обраної теми пов'язана з тим, що прибуток – це важливий показник роботи підприємства, адже за його наявності відбувається функціонування підприємства незалежно від мети його діяльності.

Кожне підприємство повинне мати достатньо фінансових ресурсів для своєї роботи, адже фінансові ресурси, які є в наявності підприємства використовуються в процесі виробництва продукції, товарів, робіт, послуг. Тому головна мета діяльності підприємства є отримання прибутку.

Ефективною діяльністю підприємства залишається не лише у разі отримання високого прибутку, максимізації обсягів виробництва, його ефективне розподілення та використання, а й вміння мінімізувати витрати. В результаті, коли збільшується прибуток, тоді зростає і рентабельність підприємства, що в свою чергу призводить до збільшення фінансових ресурсів, які дозволяють більш ефективно функціонувати підприємству. Ефективне управління прибутком є ключовим чинником забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності підприємства в умовах динамічного ринкового середовища.

Важливий внесок у дослідження управління прибутком підприємства зробили такі науковці як: Єпіфанова І.Ю., Сябер Є.О., Власенко Т.Ю., Поддєрьогін Л.Д., Буряк А.М., Власенко Т.Ю., Стародубцева О.С., Гуменюк В.С., Лачкова Л.І., Бігдан І.А., Маркіна І.А., Мацола С.М. та ін.

Метою даної роботи є аналіз теоретичних засад і практичних аспектів управління прибутком підприємства, а також розробка рекомендацій для підвищення ефективності цього процесу. У процесі дослідження будуть розглянуті основні чинники, що впливають на формування прибутку, методи його аналізу та управління, а також інструменти оптимізації. Для досягнення мети розглянемо: сутність та функції прибутку, види прибутків та фактори, які впливають на їх збільшення, проведемо аналіз формування прибутку

підприємства, розглянемо напрями підвищення прибутковості підприємства. Дослідження механізмів управління прибутком є актуальним завданням, адже воно дозволяє виявити резерви підвищення фінансової стійкості підприємства, забезпечити стабільність його функціонування та досягнення стратегічних цілей. Особливу актуальність проблема управління прибутком набуває в контексті сучасних тенденцій, таких як цифровізація бізнес-процесів, глобалізація ринків, посилення державного регулювання та зміна споживчих уподобань. Ці фактори створюють як нові можливості, так і загрози для фінансової результативності підприємств.

У процесі роботи використовувалися загальнонаукові методи дослідження, а саме спостереження, порівняння, узагальнення, були використані графічні та табличні методи.

Об'єктом дослідження виступає процес управління прибутком ТОВ «Сільпо-Фуд».

Предметом дослідження є аналіз прибутку та рентабельності ТОВ «Сільпо-Фуд», а також методи, підходи та інструменти, що використовуються для забезпечення ефективності цього процесу управління прибутком.

Інформативною базою дослідження виступили: праці вітчизняних та зарубіжних вчених в галузі фінансового аналізу, статті наукових видань, нормативно-правові матеріали, навчальна література, бухгалтерська звітність підприємства.

Наукова новизна полягає у наступному:

розкрито основи управління прибутком підприємства з урахуванням сучасних економічних умов, що характеризуються високим рівнем нестабільності, глобалізаційними процесами та розвитком цифрових технологій.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що досліджені методичні рекомендації щодо управління прибутком можуть бути

використані підприємством для підвищення ефективності його фінансової діяльності.

Структура роботи: робота складається зі вступу, трьох розділів, висновку, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи складає 94 сторінки комп'ютерного тексту. Список використаних джерел містить 70 найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність та функції прибутку

Дохід - найважливіший економічний показник роботи підприємств, фірм і інших організацій, що відображає їхні фінансові надходження від усіх видів діяльності. Слід зазначити, що таке найважливіше джерело формування внутрішніх джерел фінансування, як дохід підприємства, складається з наступних елементів:

- доходи, отримані від реалізації продукції, робіт, послуг, зроблених безпосередньо даним підприємством;
- доходи, отримані від позареалізаційних операцій (доходи по акціях і паях інших підприємств і ін.);
- реалізація товарно-матеріальних цінностей, основних засобів, нематеріальних активів.

На величину доходу впливають фактори:

Зовнішні:

- цінова політика держави;
- кон'юнктура ринку;
- податкова політика.

Внутрішні-залежить від підприємства:

- обсягу реалізованих товарів;
- структури і складу реалізованої продукції;
- ланковості товароруху.

Дохід підприємства є джерелом формування прибутку.

На рівні підприємства в умовах товарно-грошових відносин чистий дохід приймає форму прибутку. Коли виторг перевищує собівартість, фінансовий результат, це свідчить про одержання прибутку.

Метою підприємця завжди є прибуток, але він не завжди його одержує.

Прибуток - один з найважливіших результативних показників діяльності підприємств. Прибуток являє собою частину доходів, що залишаються після відшкодування поточних витрат і сплати податків і інших обов'язкових платежів. Прибуток як економічна категорія відображає чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва в процесі підприємницької діяльності. Результатом з'єднання факторів виробництва (праці, капіталу, природних ресурсів) і корисної продуктивної діяльності господарюючих суб'єктів є готова продукція, що стає товаром за умови її реалізації споживачу.

Поняття «прибуток» трактується в багатьох наукових та нормативних документах. Вони дуже часто мають як спільні риси, так і певні відмінності. У Податковому кодексі України «...прибуток визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, що виникають відповідно до положень Податкового кодексу України».

Сайт Вікіпедія трактує так: «...прибуток (англ. profit) — сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Прибуток також визначають як суму, на яку зріс власний капітал компанії за даний період у результаті діяльності цієї компанії. Прибуток — частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкта»[40].

Схоже трактування прибутку дає А. Поддєрьогін, а саме: «...частина додаткової вартості, вироблена і реалізована, готова до розподілу.

Підприємство одержує прибуток після того, як втілена в створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми»[41, с.460].

Багато авторів ототожнюють прибуток підприємства із поняттям фінансового результату, розглядаючи прибуток, як можливий з варіантів такого фінансового результату. Вікіпедії дає визначення, що: «...Фінансовий результат — це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період. Основним фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, збільшення якого означає примноження фінансових ресурсів та зростання фінансових результатів. Збиток підприємства означає втрату фінансових ресурсів підприємств, якщо збитки носять регулярний характер, то врешті-решт будуть витрачені всі фінансові ресурси і підприємство збанкрутує. Тобто фінансовим результатом діяльності підприємства може бути прибуток або збиток»[42].

Таблиця 1.1

Дифініції щодо сутності прибутку підприємства

Науковець	Трактування
Біла О. Г.[45, с.383]	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість до виробленої продукції
Гайбура Ю. А., Загнітко Л. А. [46, с.99-104]	Прибуток є однією з найважливіших економічних категорій, основною та обов’язковою умовою розширеного відтворення та функціонування підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності на ринку
Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. [47, с.189-192]	Кінцевий результат діяльності суб’єкта господарської діяльності, який визначається, як різниця між валовим доходом і валовими витратами, отриманими впродовж здійснюваної діяльності
Кривицька О. Р. [48, с.82-86]	Прибуток – кінцевий результат, який створює підприємству фінансові ресурси, що необхідні для розширення його діяльності, необхідні для формування його конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг

Маркіна І. А., Вороніна В. Л. [49, с.167]	Прибуток – чистий дохід підприємця на вкладений капітал, виражений у грошовій формі, що характеризує винагороду за ризик підприємницької діяльності та визначається як різниця між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності та спрямований на досягнення конкретного рівня конкурентоспроможності й іміджу підприємства
Сябер Є.О. [50, с.431-435]	Прибуток являє собою форму доходу підприємця, який здійснює певний вид діяльності; є результатом лише вмілого та успішного здійснення цього бізнесу
Власенко Т. Ю., Стародубцева О. [51, с.256-259]	Прибуток є найважливішою економічною категорією, а його отримання є однією із головних задач підприємства. Прибуток – найпростіша і одночасно найбільш складна категорія ринкової економіки

Джерело: складено автором на основі [45, с.383; 46, с.99-104; 47, с.189-192; 48, с.82-86; 49, с.167; 50, с.431-435; 51, с.256-259]

Економічна роль прибутку проявляється через його вплив на всі аспекти діяльності підприємства, економіки в цілому, а також на задоволення потреб суспільства. Основні прояви економічної ролі прибутку такі:

1. Прибуток спонукає підприємства до підвищення ефективності діяльності, впровадження інновацій, скорочення витрат і покращення якості продукції.
2. Прибуток є основним внутрішнім джерелом капіталовкладень, що дозволяє підприємству модернізувати основні фонди, впроваджувати нові технології, розширювати ринки збуту.
3. Рівень прибутку відображає ефективність використання ресурсів, правильність стратегічних і операційних рішень.
4. Високий прибуток забезпечує фінансування соціальних програм, збільшення заробітної плати працівникам і поліпшення умов праці, а також зростання прибутку свідчить про підвищення якості продукції або її відповідність потребам споживачів.
5. Частина прибутку спрямовується до державного бюджету у вигляді податків, що забезпечує фінансування суспільних благ.

6. Наявність прибутку забезпечує платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

Так як прибуток є результатом фінансово-господарської діяльності підприємства, то можемо зробити висновок, що об'єкт управління прибутком, це сукупність фінансових, операційних, інвестиційних процесів діяльності підприємства.

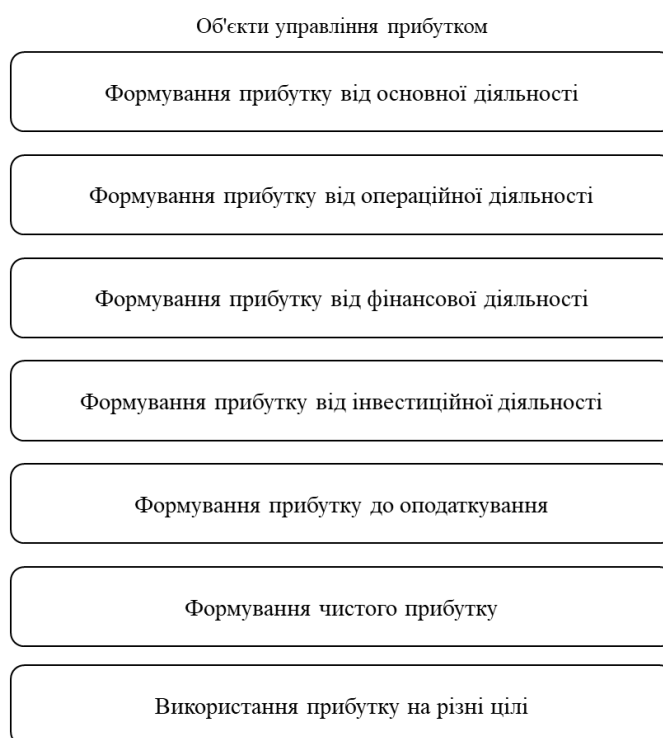


Рис. 1.1 Об'єкти управління прибутком

Джерело: складено автором на основі[52, с.197]

Прибуток як найважливіша категорія ринкових відносин виконує такі основні функції[43, с.319]:

1. характеризує економічний ефект, отриманий у результаті діяльності підприємства-облікова;
2. стимулююча функція-її зміст полягає в тому, що прибуток одночасно є фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства. Реальне забезпечення принципу самофінансування визначається отриманим прибутком;

3. є одним із джерел формування бюджетів різних рівнів-розподільча.

Також можна виділити такі наступні функції в управлінні прибутку підприємства[25, с.195-198]:

- Планування, формування, розподіл та використання прибутку;
- Сформування організаційних підрозділів, які зможуть приймати та реалізовувати рішення щодо формування та використання прибутку на різних рівнях;
- Здійснення аналізу формування та використання прибутку;
- Здійснення контролю за формуванням, розподілом та використанням прибутку;
- Розробка систем стимулювання щодо формування та ефективного використання прибутку;
- Здійснення контролю за ефективним формуванням та використанням прибутку.

Розглянемо також, якими є ключові завдання прибутку підприємства[44, с.150]:

- забезпечення максимізації обсягу прибутку, що формується, який відповідає ресурсному потенціалу підприємства, а також ринковій кон'юктурі;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку, що формується допустимим рівнем ризику;
- забезпечення високорівневого прибутку, що формується;
- забезпечення виплати відповідного рівня доходу інвестованого капіталу власникам підприємства;
- забезпечення формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань організаційного розвитку у майбутньому періоді;
- забезпечення безперервного зростання організаційної ринкової вартості;

- забезпечення ефективності програм кадрової участі у прибутку.

Велику роль в управлінні прибутком грає його класифікація, яка розглядається за різними ознаками. Найбільш поширені розглянемо у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Класифікація видів прибутку підприємства

Ознака класифікації прибутку	Вид прибутку відповідно до його ознак
За джерелом формування	Від реалізації продукції Від реалізації активів Від позареалізаційних операцій
За видом діяльності	Від операційної діяльності Від інвестиційної діяльності Від фінансової діяльності
За складом	Від звичайної діяльності Валовий Операційний Надзвичайний Чистий
За напрямом використання	Для перерахунку у бюджет Для споживання Надзвичайний, капіталізований

Джерело: складено автором на основі [29, с.485]

Отже, бачимо, що прибуток об'єднує в собі не тільки інтереси самого підприємства, його керівників та співробітників, а й інтереси держави та суспільства, оскільки забезпечує споживчі та соціальні потреби.

1.2. Види прибутку та фактори їх збільшення

В залежності від формування розрізняють наступні види прибутку.

1. Балансовий (валовий) прибуток- це сума прибутків (збитків) підприємства, як від реалізації продукції, так і доходів (збитків), не зв'язаних з її виробництвом і реалізацією.

Балансовий прибуток включає три укрупнених елементи:

- прибуток (збиток) від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг;
- прибуток (збиток) від реалізації основних фондів, їх вибуття, реалізації іншого майна підприємства;
- фінансові результати від позареалізаційних операцій.

Він розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції. Валовий прибуток може бути зменшений на величину супутніх платежів:

- податок на майно та землю;
- податок з власників транспортних засобів;
- утримання дошкільних закладів.

Факторами збільшення валового прибутку (збитку) є: зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); зменшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

2. Операційний прибуток – це балансовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат. Інші операційні доходи відображають суми від операційної діяльності підприємств, крім доходу (виручки) від реалізації продукції, а саме:

- дохід від оренди майна;
- дохід від операційних курсових різниць;
- доходи від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій);
- відшкодування раніше списаних активів.

Операційні витрати включають:

- адміністративні витрати (загальногосподарські витрати, пов'язанні з управлінням та обслуговуванням підприємства);
- витрати на збут (витрати на утримання підрозділів, що займають збутом продукції, на рекламу, пакування, доставку продукції споживачам тощо);

– інші операційні витрати (собівартість реалізованих виробничих запасів, сумнівні борги та витрати від знецінення запасів, втрати від операційних курсових різниць, економічні санкції, відрахування на забезпечення таких операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства, крім витрат, що включаються до собівартості реалізованої продукції).

Факторами збільшення прибутку (збитку) від операційної діяльності є: зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та інших операційних доходів; зменшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) та інших операційних витрат.

3. Прибуток від звичайної діяльності – це операційний прибуток, скоригований на величину фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат.

До фінансових та інших доходів належать:

- дохід від інвестицій в інші підприємства;
- дивіденди;
- відсотки та інші доходи від фінансових інвестицій;
- дохід від не операційних курсових різниць та ін.

До фінансових та інших витрат належать:

- сплата відсотків на позиковий капітал;
- втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів;
- інші втрати і витрати, не пов'язані з операційною діяльністю.

Саме цей скоригований прибуток є об'єктом оподаткування (оподатковуваним прибутком).

Факторами збільшення прибутку (збитку) до оподаткування є: зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних доходів та інших доходів; зменшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних витрат та інших витрат.

В особливих випадках прибуток від звичайної діяльності після оподаткування коригується на суму оподаткованого надзвичайного прибутку, який може мати місце внаслідок надзвичайної події (стихійні лиха, пожежі, техногенні аварії тощо або такі події, які не повторюватимуться періодично або в кожному наступному періоді).

4. Чистий прибуток – це прибуток, що надходить у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток.

Чистий прибуток підприємства використовується у двох напрямках:

– фонд нагромадження (реінвестований прибуток) – створення резервного фонду, фонду розвитку виробництва, інвестиційної потреби.

– фонд споживання – виплати власниками, акціонерам, матеріальні заохочення персоналу за результатами роботи, вирішення соціальних проблем.

Факторами збільшення чистого прибутку (збитку) є: зростання загальної величини доходів; зменшення загальної величини витрат і податку на прибуток.

Для оцінки результативності й економічної доцільності діяльності підприємства недостатньо тільки визначити абсолютні показники. Більш об'єктивну картину можна одержати за допомогою показників рентабельності. Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства.

Термін рентабельність походить від лат. «*gentum*», що в буквальному значенні означає дохід. Таким чином, термін рентабельність у широкому сенсі слова означає прибутковість.

Показники рентабельності використовують для порівняльної оцінки ефективності роботи окремих підприємств і галузей, що випускають різні обсяги й види продукції. Ці показники характеризують отриманий прибуток щодо витрачених виробничих ресурсів. Найбільш часто використовуються такі показники, як рентабельність продукції й рентабельність виробництва.,

Рентабельність продукції (норма прибутку) — це відношення загальної суми прибутку до витрат виробництва й реалізації продукції (відносна величина прибутку, що доводиться на 1 грн поточних витрат):

$$P_{\Pi} = \frac{Ц - С}{С} \times 100,$$

де: Ц — ціна одиниці продукції; С — собівартість одиниці продукції.

Рентабельність - рівень прибутковості:

$$P = \frac{П \times 100\%}{\text{виручка від реаліз.}}$$

Показники рентабельності розраховуються на основі:

- ф. 1 «Баланс підприємства»;
- ф. 2 «Звіт про фінансові результати»;

Об'єктом розподілу є балансовий прибуток підприємства. Під його розподілом розуміється напрямок прибутку в бюджет і по статтях використання на підприємстві. Законодавчо розподіл прибутку регулюється в тій його частині, що надходить до бюджету різних рівнів у виді податків і інших обов'язкових платежів.

Прибуток в однаковій мірі повинен стимулювати турботу про виробничо-комерційний процес і турботу про працівників підприємства.

Фактори впливу на прибуток

Для більшості підприємств основне джерело прибутку пов'язане з його виробничою й підприємницькою діяльністю. Ефективність його використання залежить від знання кон'юнктури ринку й уміння адаптувати розвиток виробництва до постійно мінливої кон'юнктури. Величина прибутку залежить:

- від правильності вибору виробничого профілю підприємства з випуску продукції (вибір продуктів, що користуються стабільним або високим попитом);
- від створення конкурентоспроможних умов продажу своїх товарів і надання послуг (ціна, строки поставки, обслуговування покупців, обслуговування після продажу й т. д.);

- від обсягів виробництва (чим більше обсяг виробництва, тим більше маса прибутку); від зниження витрат виробництва.

Крім виробничої й підприємницької діяльності джерелом утворення прибутку підприємства може бути його монопольне положення з випуску тієї або іншої продукції або унікальності продукту. Це джерело підтримується за рахунок постійного вдосконалювання технології, оновлення продукції, що виробляється забезпечення і конкурентоспроможності.

На зміну прибутку впливають дві групи факторів: зовнішні й внутрішні.

До зовнішніх факторів відносяться:

- природні умови;
- транспортні умови;
- соціально-економічні умови;
- рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків;
- ціни на виробничі ресурси й ін.

Внутрішніми факторами зміни прибутку можуть бути:

-основні фактори (обсяг продажів, собівартість продукції, структура продукції й витрат, ціна продукції);

-неосновні фактори, пов'язані з порушенням господарської дисципліни (неправильне встановлення цін, порушення умов праці та якості продукції, що ведуть до штрафів і економічних санкцій і ін.).

В свою чергу, внутрішні фактори поділяються на виробничі та невиробничі.

Виробничі діляться на екстенсивні та інтенсивні.

Екстенсивні мають свій вплив під час процесу одержання прибутку через кількісні зміни: обсяг засобів та предметів праці, фінансових ресурсів, тривалість роботи обладнань, чисельність працівників, фонд робочого часу та ін.

Інтенсивні мають вплив під час процесу одержання прибутку через якісні зміни: підвищення ефективності обладнань та їх якості, використання

покращених матеріалів та підвищення технологій їх обробки, пришвидшення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації працівників та продуктивність їх праці, вдосконалення організації праці, ефективне використання фінансових ресурсів та ін.

Невиробничі фактори включають в себе: діяльність з постачання, збуту, охорони, соціальних умов праці.

Можемо зробити висновок, що внутрішні чинники мають вагомий вплив на прибуток підприємства, але й в свою чергу підприємство може його контролювати. Розглянемо основні.

На прибуток від товарної продукції мають вагомий вплив залишки нереалізованої продукції. Підприємство має подбати про зменшення залишків нереалізованої продукції, як в загальному значенні, так і в кількісному для збільшення прибутку.

Зміна обсягів виробництва та реалізованої продукції також має вплив на розмір прибутку. Підприємству важливо вживати заходи для того, щоб зростали обсяги виробництва, а саме: покращення, відновлення, підвищення його ефективності.

Ціна продукції-також важливий чинник, який має вплив на прибуток підприємства. Підприємству варто прикласти зусилля щодо покращення ціноутворення. Ціна=якість продукції. Якщо ціна за одиницю продукції низька, збільшення прибутку не відбудеться навіть при збільшенні обсягів продажу, кращий варіант-підвищити ціну, або ж знизити витрати. Існує думка, що підвищення ціни призведе до скороченню продажів, але це не завжди так, особливо, якщо товар якісний.

Ще один чинник, який впливає на величину прибутку підприємства є собівартість продукції, який залежний від витрат на виробництво. Чим нижча собівартість, тим вищий прибуток та навпаки. Існують різні способи зменшення собівартості, а саме: економія сировини та палива, зменшення

адміністративних, матеріальних, трудових витрат, тощо. Але й з тим, зменшення собівартості не повинно впливати на якість продукції.

Також вплив на величину прибутку мають і зміни, які відбуваються у структурі виготовленої продукції. Чим більша частка рентабельності, тим вищий прибуток отримує підприємство.



Рис. 1.2 Фактори, що впливають на прибуток підприємства

Джерело: складено автором

При виборі шляхів збільшення прибутку орієнтуються в основному на внутрішні фактори, що впливають на величину прибутку.

Збільшення прибутку підприємства може бути досягнуте за рахунок: збільшення випуску продукції; поліпшення якості продукції; продажу зайвого устаткування й іншого майна або здачі його в оренду; зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ робочої сили й робочого часу; диверсифікованості виробництва; розширення ринку продажів і т.д.

Рівень економічної ефективності в промисловості залежить від різноманіття взаємозалежних факторів. Для кожної галузі промисловості внаслідок її техніко-економічних особливостей характерні специфічні фактори ефективності.

Все різноманіття факторів росту ефективності можна класифікувати за трьома ознаками:

1. джерелами підвищення ефективності, основними з яких є: зниження трудо-, матеріало-, фондо- і капіталомісткості виробництва продукції, раціональне використання природних ресурсів, економія часу й підвищення якості продукції;

2. основними напрямками розвитку й удосконалювання виробництва, до яких відносяться: прискорення науково-технічного прогресу, підвищення техніко-економічного рівня виробництва; удосконалювання структури виробництва, впровадження організаційних систем керування; удосконалювання форм і методів організації виробництва, планування, мотивація трудової діяльності й ін.;

3. рівнем реалізації в системі керування виробництвом, залежно від якого фактори підрозділяються на:

а) внутрішні (внутрішньовиробничі), основними з яких є: освоєння нових видів продукції; механізація й автоматизація; впровадження прогресивної технології й новітнього устаткування; поліпшення використання сировини, матеріалів, палива, енергії; удосконалювання стилю керування й ін.;

б) зовнішні — це вдосконалювання галузевої структури промисловості й виробництва, державна економічна й соціальна політика, формування ринкових відносин і ринкової інфраструктури й інші фактори.

Також в сучасних умовах господарювання у системі управління прибутком враховуються всі напрями діяльності підприємства, в тому числі і в сфері цифрової трансформації. Велика кількість підприємств у всьому світі

вбачають в цій сфері великий потенціал та можливість переходу свого бізнесу на значно новий рівень.

Завдяки використанню можливостей Інтернету підприємство може покращити процес розповсюдження інформації про свої товари, збільшити кількість покупців, а також забезпечити збільшення доходів та прибутку підприємства.

Основні можливості цифрової трансформації бізнесу представлені на рис. 1.3.



Рис.1.3 Можливості цифрової трансформації бізнесу

Джерело: складено автором

На сучасному етапі розвитку, цифрові технології стають діловим середовищем, де об'єднані працівники підприємства, його покупці, партнери, постачальники, виробники. Цифрові технології відрізняється від традиційних низкою параметрів, а саме:

1. використання комп'ютерної техніки дозволяє автоматизувати процес торгівлі та торговельні відносини як між продавцями, так і між продавцями та покупцями;

2. використання засобів електронного бізнесу на фінансових ринках мають переваги, а саме: у зменшенні вартості, підвищенні ефективності та покращенні умов управління ризиками.

Таким чином, цифрові технології сьогодні це:

- один з найефективніших засобів проведення економічних досліджень;
- одна з найкращих систем комунікації, яка встановлює та підтримує постійний зв'язок з будь-яким користувачем (за умов, що він підключений до мережі Інтернет);
- інструмент удосконалення адміністративного та господарського управління;
- одне з найпотужніших джерел економічної, фінансової та наукової інформації.

1.3. Механізми управління прибутком підприємства

Управління прибутком підприємства має спиратися на певний механізм, який є складовою системи управління. Цей механізм управління прибутком підприємства складається з елементів, що регулюють процес розробки та реалізації економічних рішень, які пов'язані з його використанням. Так як планування прибутку на недовгострокову перспективу та його використання залежить від обраної стратегії підприємства, при формуванні механізму управління прибутком важливим є, визначитися який тип стратегічної орієнтації прибутку має бути[53, с.58-60].

Система управління прибутком підприємства це: формування та використання прибутку, державне регулювання з питань формування і розподілу прибутку, внутрішній механізм контролю деяких аспектів

формування, розподіл та використання прибутку, система окремих методів та прийомів здійснення управління прибутком.

Структура механізму управління прибутком зі сторони науковців дає виокремити безліч елементів. Спираючись на різноманітні підходи вчених виділимо такі елементи механізму управління прибутком підприємств, які зобразили на рис. 1.4.

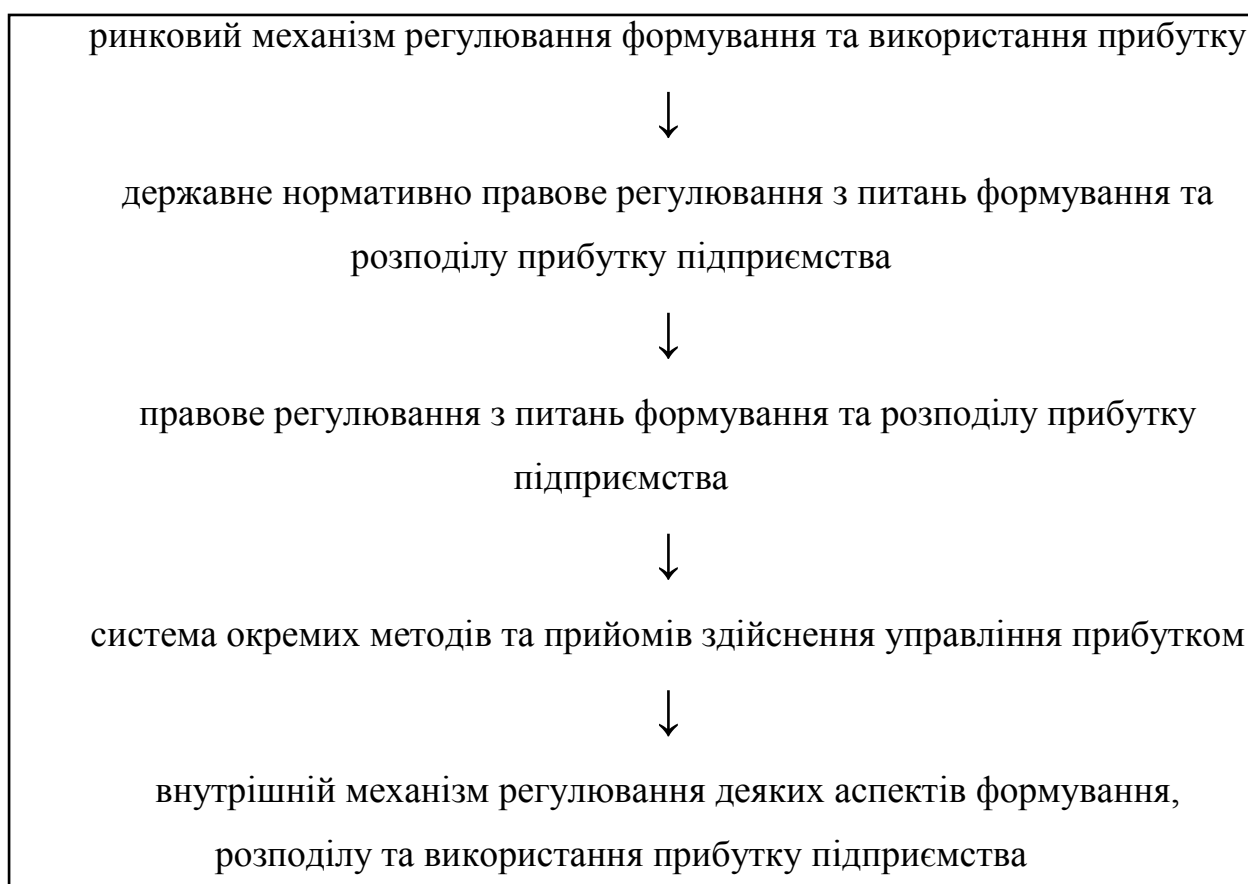


Рис.1.4 Елементи механізму управління прибутком підприємств

Джерело: складено автором

Задля забезпечення ефективного управління прибутком підприємства виділимо такі етапи в процесі розподілу та використання прибутку підприємства:

1. Формування інформаційної бази для аналізу ефективності функціонування підприємства;

2. Проведення аналізу попередніх показників використання прибутку підприємства;

3. Проведення дослідження внутрішніх та зовнішніх чинників, які можуть впливати на ефективне використання прибутку підприємства;

4. Визначення напрямів розподілу прибутку підприємства у поточному періоді та на майбутнє, з врахуванням стратегічних та тактичних цілей його розвитку;

5. Розробка системи управлінських рішень задля забезпечення ефективного використання прибутку;

6. Забезпечення контролю за виконанням прийнятих управлінських рішень;

7. Корегування управлінських рішень за результатами здійсненого контролю[54, с.227-235].

Отже, можна сказати, що в умовах цифрової трансформації система управління прибутком забезпечує розробку та прийняття економічних рішень щодо окремих аспектів формування та використання прибутку і несе відповідальність за результати таких рішень. Саме ця система спирається на формування найбільш ефективних структурних підрозділів підприємства. Тому функціонування підприємств в умовах цифрової трансформації має бути розглянуто з боку економічної, фінансової та інформаційної безпеки. Моніторинг цієї інформаційної складової економічної безпеки створює систему управління формуванням прибутку для підприємств.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

2.1. Економіко-організаційна характеристика підприємства

Повне найменування юридичної особи: «ТОВАРИСТВО З
ОБМЕЖЕНОЮ

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ СІЛЬПО-ФУД».

Скорочена назва: ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Код ЄДРПОУ: 40720198.

Дата реєстрації: 05.08.2016; 10671020000024685.

Організаційно-правова форма: Товариство з обмеженою
відповідальністю.

Форма власності: Недержавна власність.

Основний вид діяльності: 47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих
магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими
виробами.

Поточний стан: діє.

Обсяг статутного капіталу (грн): 15 188 703 тис грн.

Статутна інформація: Діє на підставі установчих документів,
затверджених засновниками (учасниками).

«СІЛЬПО» – одна з найбільших мереж продовольчих супермаркетів в
Україні, яка є флагманським бізнесом «FOZZY GROUP». Перше «СІЛЬПО»

було відкрито у 1998 році. Станом на 31 грудня 2023 року загальна кількість торгівельних об'єктів складає 316 супермаркетів (2022: 305 супермаркетів) у 79 містах України (2022: 71 містах України), у тому числі 4 делікатес-маркети «LE SILPO» з преміальним асортиментом продуктів харчування та непродовольчих товарів та 4 магазини формату OffTop, які спеціалізуються на продажі товарів категорії non-food. Крім того Група має в своїй структурі об'єкти логістики (автопарк, СТО, склади розподільчих центрів класу А), а також ресторан «Positano» та Сільпо Restro – фудкорт у торгових мережах. Стратегічними напрямками компанії є власний імпорт, а також розвиток власних торгівельних марок. Станом на кінець 2023 року у мережі представлена продукція «Власного імпорту» з понад 58 країн світу. Загалом «Сільпо» нараховує понад 790 постачальників. До 10 найбільших країн-імпортерів входять: Італія, Іспанія, Норвегія, Туреччина, Німеччина, Польща, Китай, Франція, Еквадор, Нідерланди.

Станом на кінець 2023 року ТОВ «Сільпо-Фуд» належить 100% частки у статутному капіталі компаній:

- ТОВ «Княжицький Гай» – основна діяльність компанії пов'язана з управлінням активами;
- ТОВ «Меджік Вілледж» – основна діяльність компанії пов'язана з управлінням активами;
- ТОВ «Енкі Фуд» – основна діяльність компанії пов'язана з сільським господарством;
- Благодійний Фонд «Каннон» – основна діяльність компанії пов'язана з наданням благодійної допомоги;
- Неконтрольована частка 35,4529% у статутному капіталі ПАТ «Холдинг Інвест» – основна діяльність компанії пов'язана з управлінням активами.

ТОВ "Сільпо-Фуд" має сім рівнів в своїй організаційній структурі. Найвищим рівнем є директор, у розпорядженні якого знаходяться питання

стратегічного характеру, всі питання, що стосуються управління логістикою та власним виробництвом, під його керівництвом знаходяться директори з операційної діяльності, які керують діяльністю компанії на оперативному рівні. В його повноваження входить здійснення оперативного управління компанією, контроль діяльності персоналу компанії, організація роботи, в рамках узгоджених стратегічних, тактичних і оперативних планів. У свою чергу у директора з операційної діяльності є заступник, обов'язками якого є управління та контроль за діяльністю кожного з регіонів, в яких знаходяться філії компанії.

На наступному рівні знаходяться операційний офіс, офіс управління проектами, офіс будівництва та управління нерухомістю, адміністративний офіс, фінансовий офіс, офіс маркетингу, комерційний офіс, офіс персоналу, управління логістики та виробництво.

Відповідно в кожному регіоні є керівник торговельного відділу, а саме спеціаліст, до завдань якого входить організація продажів товарів або послуг.

Наступний рівень очолюють ритейл-директори різних регіонів, на яких лежить управління регіону та магазини.

Отже, організаційна структура ТОВ "Сільпо-Фуд" включає кілька рівнів керівництва, починаючи з директора і до магазинів, з певними підрозділами та відділами на кожному рівні.

«Сільпо-Фуд» має програму «Власний рахунок», яка дозволяє клієнтам заощаджувати кошти, накопичувати бонусні одиниці при купівлі товарів в магазинах роздрібної торгівлі Групи. Бонусні одиниці можуть бути обмінені на безкоштовні товари за умови наявності мінімально необхідної кількості бонусних одиниць. Програма є досить популярною, її використовує кожен другий гість (48%). Всього зареєстровано у програмі понад 5,1 млн осіб.

В загальному з початку воєнних дій зачинилися 81 супермаркет, з них 49 супермаркетів вдалося відновити станом на початок 2023 року.

Для підтримки населення ТОВ «Сільпо-Фуд» збільшило ліміт зняття готівки на касах «Сільпо» з 500 гривень до 6 000 гривень, впроваджено

програму допомоги через подарункові сертифікати в партнерстві з Міністерством соціальної політики та платіжною системою Mastercard. Також з початку воєнних дій ТОВ «Сільпо-Фуд» запустило масштабну програму підготовки до роботи в умовах блекауту, де всі магазини забезпечені дизельними генераторами та старлінками.

До початку воєнних дій ТОВ «Сільпо-Фуд» розробило 8 дизайнерських супермаркетів, які були реалізовані в 2022 році, серед них «Історія про найменшого на землі», «Мандала», «Чаклунський», «Сталкер», «Сад каміння», «Емоційний» і тд. В 2022 році три супермаркети «Сільпо» увійшли в Europe's Finest Store 2022 – топ-25 найкращих інноваційних дизайнів європейських магазинів, за версією European Supermarket Magazine.

З 2019 року в магазинах почали встановлювати «Каси самообслуговування», які значно пришвидшують купівлю товару, на касі самообслуговування клієнт проводить в середньому 2 хвилини 9 секунд. В 2022 році було встановлено 784 кас самообслуговування.

Інтегрована система менеджменту (ICM) ТОВ «Сільпо-Фуд» — це частина системи менеджменту компанії, яка відповідає вимогам міжнародних стандартів ISO 14001, ISO 39001, ISO 45001 та функціонує як єдине ціле:

-ISO 45001 «Система менеджменту охорони здоров'я та безпеки праці», яка допомагає забезпечити безпечні умови праці з мінімальною кількістю ризиків для працівників;

-ISO 39001 «Система менеджменту безпеки дорожнього руху», яка дає змогу поліпшити безпеку та зменшити ризик травм або смерті внаслідок дорожньо-транспортних пригод;

-ISO 14001 «Система екологічного менеджменту», вона дає змогу зменшити вплив діяльності компанії на навколишнє середовище та раціонально використовувати природні ресурси.

Компанія розпочала свою діяльність в цьому напрямку в 2020 році в рамках співпраці із ЄБРР.

Створення інтегрованої системи менеджменту почалося в 2021 році, були запроваджені інструменти впливу, але 2022 у зв'язку із новими умовами, які виникли в результаті воєнних дій відбулося призупинення розробки ISO 14001, 39001.

Але й з тим в 2023 році робота над проектом відновилась і на даний момент відбувається вдосконалення процесів, які існують.

За час існування проекту було проведено ідентифікацію ризиків безпеки праці на 293 магазинах та 6 РЦ, розроблено 3000 карт ризиків. Було виявлено 30 видів ризиків та розроблено методи управління ризиками задля безпеки праці, а саме, такі як: технічні заходи, заміна обладнання, капітальний та поточний ремонт, організаційні заходи.

Для зменшення впливу на навколишнє середовища впроваджено стратегію по закупівлі холодильного обладнання з 2023 р. для нових магазинів виключно на екологічному холодоагенті, яка на даний момент реалізована у 11 магазинів із запланованих 49. Також було створено проєкт «Фудрелампінг» це-зменшення електроспоживання шляхом переходу на світлодіодне освітлення та повна відмова від використання спеціальних люмінесцентних ламп, так було змінено 21 607 люмінісцентних ламп.

Також, проєкт «Моніторинг енергоресурсів», який полягає у запровадженні системи моніторинга технічного обліку електроенергії та витрати холодної води, метою якого є подальший збір та аналіз інформації, прогнозування та створення сповіщень при виникненні позапланових ситуацій.

Також, «Сільпо» є не тільки імпортером продукції з інших країн, а й мережею з власним виробництвом до якої входить випічка хлібобулочних виробів, тортів, виробництво цукерок, морозива, приготування піци та суші, а також, кулінарних страв.

Таблиця 2.1

Власне виробництво «Сільпо-Фуд» за 2023р.

Вид виробництва	Кількість цехів	Кількість готової продукції, т.
Власна пекарня «Крафтар»	216	27 000
Риба гарячого копчення	202	1 808
Швидка піца	260	4 179
Кулінарія	285	22 500
Суші	95	191
Власна кондитерська	23	3 983

Джерело: складено автором

Нижче розглянемо кількість виготовленої продукції власного виробництва «Сільпо-Фуд» за 2023 рік.

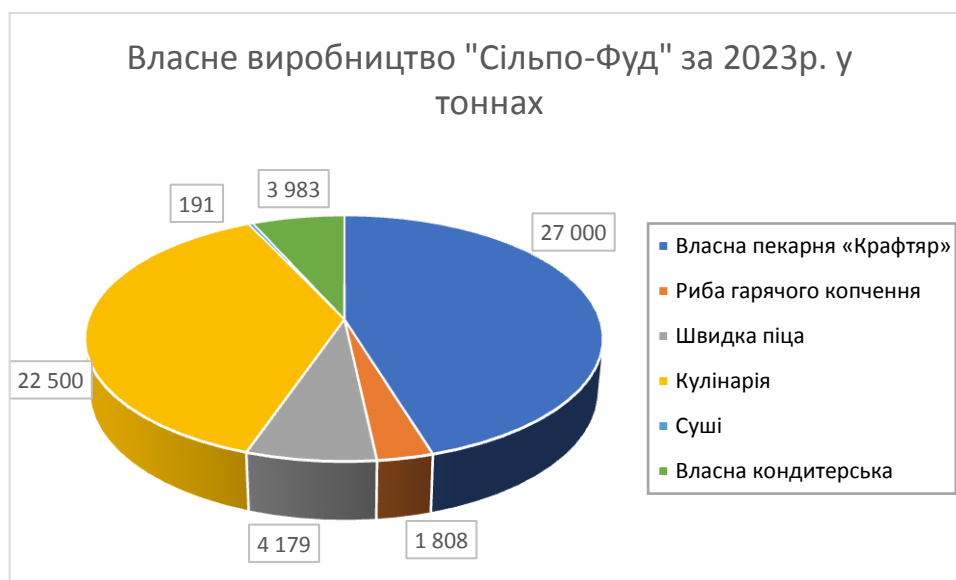


Рис.2.1 Кількість виготовленої продукції «Сільпо-Фуд» за 2023р. у тоннах

Джерело: побудовано автором

ТОВ «Сільпо-Фуд» притримується 8 принципів, які спрямовані на досягнення місії підприємства, а саме:

- інновації-створення нових ідей, сміливість та експерименти;
- орієнтованість на споживача-розуміти покупця;
- чесність і довіра- довіра до свої колег;

- згуртована команда- спільні цілі, перемоги, втрати, взаємна підтримка та розвиток;
- мотивація співробітників- підтримка балансу робота-життя;
- нульові відходи-скорочення та утилізація відходів, раціональне використання ресурсів;
- постійний розвиток- прагнення вчитися, отримувати нові навички.

У 2023-му одні з перших в Україні отримали дозвіл на додаткове кольорове маркування Nutri-Score для власних торговельних марок. 650 продуктів було промарковано, а це дозволяє покупцям порівняти поживну цінність продуктів та обрати найбільш здоровий продукт та зберегти свій час.

У 2023 році було проведено 126 «базарних днів». «Базарні дні» — це новий формат взаємодії вітчизняних виробників та споживачів. Це справжній ринок посеред супермаркетів, де покупці можуть поспілкуватися з українськими фермерами та придбати у них свіжі та ретельно відібрані продукти.

У 2023 «Сільпо» став єдиним офіційним партнером Vivino в Україні. Vivino — це застосунок з понад 16 мільйонами видів вин, 66 мільйонами шанувальників і понад 96 мільйонами оцінок і рекомендацій, які допоможуть вам вибрати найкраще вино.

У 2021 році мережа супермаркетів «Сільпо» потрапила на 8-ме місце у переліку десяти найефективніших брендів Європи за версією Effie Awards Europe. За підсумками Effie Awards Ukraine, мережа «Сільпо» отримала відразу 7 нагород у таких номінаціях: «PR, Корпоративна репутація»; «Разове залучення»; «Single-Retailer Program. NEW»; «Кампанії з короткостроковим ефектом»; «Роздрібна торгівля»; «Малобюджетні кампанії», а також перше місце в рейтингу ефективності брендів у сфері маркетингових комунікацій.

За підсумками 2022 р. продуктова мережа «Сільпо» посіла 9 місце у переліку топ-100 компаній України за обігом. Загалом у цьому списку опинились всього 6 підприємств, які працюють у сфері роздрібної торгівлі

переважно продуктами харчування та напоями, а саме: «АТБ», «Сільпо», «Metro», «Фора», «Varus» та «Велмарт».

За обігом мережу «Сільпо» обійшла тільки мережа «АТБ», яка посіла 2 місце у загальному топі та є найприбутковішою компанією у цій сфері. Головна різниця між мережами «Сільпо» та «АТБ» – це фокус на різні сегментські групи споживачів: «АТБ» надає перевагу бюджетним товарам та простоті формування полиць у магазинах, той час як «Сільпо» продає товари середнього та вищого сегмента та оформлює супермаркети за допомогою дизайнерів, за що неодноразово було отримано різні нагороди. Станом на кінець травня 2023 р. мережа «Сільпо» нараховує 306 супермаркетів, у той час як у «АТБ» понад 1300 од. Обидві мережі є українськими компаніями, які працюють на ринку понад 20 років.

Таблиця 2.2

Основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2021-2023рр.

Показник	2021р	2022р	2023р	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
				2022/ 2021	2023/ 2022	2022/ 2021	2023/ 2022
1.Виручка від реалізації, тис грн.	72784231	69990601	84727987	-2793630	14737386	-3,84	21,06
2.Собівартість реалізованої продукції, тис грн.	52182935	50688420	60419457	-1494515	9731037	-2,86	19,20
3.Середньорічна вартість основних фондів, тис грн.	34447969,5	36297359,5	33359567,5	1849390	-2937792	5,37	-8,09
4.Сума зносу, тис.грн	2926911	3413117	3570148	486206	157031	16,61	4,60
5.Фондовіддача основних фондів,	5,27	4,08	5,10	-1,19	1,02	-22,58	25,0

грн/грн							
6.Фондомісткість основних фондів, грн/грн	0,19	0,24	0,20	0,05	-0,04	26,32	-20,0
7.Чистий прибуток (збиток), тис грн.	-1846179	-7366923	-1850766	-5520744	5516157	299,03	-74,88
8.Рентабельність продукції, %	0,39	0,38	0,40	-0,01	0,02	-2,56	5

Джерело: розраховано автором

Аналізуючи табл. 2.2 бачимо, що у 2022 році спостерігалось зниження виручки на 2 793 630 тис. грн (-3,84%), але у 2023 році вона значно зросла на 14 737 386 тис. грн (+21,06%), але й з тим, незважаючи на падіння в 2022 році, підприємство змогло наростити виручку у 2023 році, ймовірно, за рахунок підвищення ефективності або зовнішніх економічних факторів.

Зменшення собівартості у 2022 році на 1 494 515 тис. грн (-2,86%) свідчить про оптимізацію витрат. У 2023 році собівартість зросла на 9 731 037 тис. грн (+19,20%), що корелює зі зростанням виручки.

Збільшення у 2022 році на 1 849 390 тис. грн (+5,37%) свідчить про введення нових фондів. У 2023 році спостерігалось зменшення на 2 937 792 тис. грн (-8,09%). Скорочення вартості фондів у 2023 році може бути наслідком вибуття активів чи їхньої переоцінки.

У 2022 році сума зносу збільшилася на 486 206 тис. грн (+16,61%), у 2023 році — ще на 157 031 тис. грн (+4,60%), а отже, поступове зростання зносу вказує на старіння основних засобів. Це може потребувати інвестицій у модернізацію.

У 2023 році підприємство змогло підвищити ефективність використання фондів, адже незважаючи на те, що у 2022 році фондівіддача знизилася на 1,19 грн/грн (-22,58%), у 2023 році вона зросла на 1,02 грн/грн (+25,0%).

Зниження фондомісткості у 2023 році на 0,04 грн/грн (-20,0%) є позитивною зміною, що свідчить про підвищення ефективності використання фондів.

У 2023 році збиток зменшився на 5 516 157 тис. грн (-74,88%), що свідчить про позитивні зміни в управлінні.

У 2022 році рентабельність знизилася на 0,01% (-2,56%), а у 2023 році вона зросла на 0,02% (+5,00%), а отже показник рентабельності залишається стабільним, із тенденцією до зростання.

Підприємство демонструє позитивні тенденції у 2023 році, зокрема зростання виручки, підвищення фондівіддачі та зменшення збитковості. Водночас варто звернути увагу на зростання собівартості продукції та старіння основних засобів, які можуть впливати на подальшу фінансову стійкість.

2.2. Аналіз звіту про фінансові результати підприємства (на прикладі ТОВ «Сільпо-Фуд»)

Доходи ТОВ «Сільпо-Фуд» складаються з: чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних доходів, інших фінансових доходів, інших доходів, доходів з податку на прибуток.

1. Найбільшу частку у загальних доходах займає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), у середньому він дорівнює 98,10% від усіх доходів. Тобто, найбільший дохід підприємство отримує від своєї основної діяльності – «Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами». Чистий дохід з кожним роком збільшується, але його питома вага у загальному доході завжди різна та коливається. У 2022 р. чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) займає 98,18% у загальних доходів підприємства, а у 2023р. - 97,85%, що на 0,033% нижче за показник

попереднього року. У 2021р. цей показник становив – 98,25%, що є найвищим показником.

2. Інші операційні доходи у загальних доходах підприємства займають у середньому 0,88%. Найнижчим показником за 2021-2023 рр. був 2021 р. – 0,56%, а найвищим 2023 р. – 1,05%.

3. Інші фінансові доходи у ТОВ «Сільпо-Фуд» з'явилися у 2019 р., у середньому вони дорівнюють 0,32% від всіх доходів. Їх питома вага з кожним роком зростала за виключенням 2022 р., де інші фінансові доходи значно зменшились і їх питома вага стала найнижчою за обраний період та дорівнювала всього 0,08%. Найвищий показник у 2023 р. – 0,44%.

4. Інші доходи є найменш стабільними зі всіх доходів. Найнижчий показник у 2023 р. та питома вага дорівнює 0,66%, найвищий показник був у 2021 р. та дорівнював 0,76%. У середньому інші доходи займають 0,71% у загальних доходах підприємства. У 2022 р. вони займали 0,72%.

5. Завдяки відстроченню податкових активів і зобов'язань ТОВ «Сільпо-Фуд» отримує дохід з податку на прибуток, але таке було тільки у 2021р. Частка доходу з податку на прибуток становила 0,11% від загальних доходів. У 2022р. це вже був збиток.

Таблиця 2.3

Аналіз доходів ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2021-2023рр.

№	Назва рядка	Роки			Середнє значення, %
		2021	2022	2023	
1	Чистий дохід від реалізації продукції(товарів, робіт, послуг)	98,25	98,18	97,85	98,10
2	Інші операційні доходи	0,56	1,02	1,05	0,88
3	Інші фінансові доходи	0,42	0,08	0,44	0,32
4	Інші доходи	0,76	0,72	0,66	0,71
5	Дохід з податку на прибуток	0,01	-	-	0,01
	Доходи разом	100,00	100,00	100,00	

Джерело: розраховано автором

Отже, найбільшу частину доходів займає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), який у середньому займає 98%. Всі інші види доходів у середньому важать менше 1%, де найменший дохід – це дохід з податку на прибуток, який важить менше 0,1%.

Дивлячись на табл. 2.4 бачимо, що у 2022 році спостерігалось зниження чистого доходу від реалізації продукції на 2 793 630 тис. грн (-3,84%), а у 2023 році дохід від реалізації продукції значно зріс, аж на 14 737 386 тис. грн (+21,06%). Зростання у 2023 році свідчить про покращення реалізації продукції.

Таблиця 2.4

Доходи ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2021-2023 рр. у тис грн.

Показник	2021р	2022р	2023р	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
				2022/ 2021	2023/ 2022	2022/ 2021	2023/ 2022
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	72784231	69990601	84727987	-2793630	14737386	-3,84	21,06
2. Інші операційні доходи	412331	724956	912627	312625	187671	75,82	25,89
3. Інші фінансові доходи	314875	57897	384148	-256978	326251	-81,61	563,50
4. Інші доходи	563547	514944	572060	-48603	57116	-8,62	11,10
5. Дохід з податку на прибуток	79969	-196212	-	-116243	-	-145,36	-
Доходи разом	74154 53	71092186	86596822	-3062767	15504636	-4,13	21,81

Джерело: розраховано автором

Інші операційні доходи у 2022 році збільшилися на 312 625 тис. грн (+75,82%), у 2023 році спостерігається додаткове зростання на 187 671 тис. грн

(+25,89%), що вказує на активну діяльність поза основною реалізацією, що покращує фінансову стійкість підприємства.

У 2022 році інші фінансові доходи суттєво зменшилися на 256 978 тис. грн (-81,61%), у 2023 році спостерігається їх різке збільшення на 326 251 тис. грн (+563,50%). Такі різкі коливання цього показника можуть свідчити про нерегулярність фінансових доходів.

Інші доходи у 2022 році зменшилися на 48 603 тис. грн (-8,62%), у 2023 році трохи зросли, а саме на 57 116 тис. грн (+11,10%). Показник залишається стабільним, проте його частка у загальній структурі доходів є несуттєвою.

У 2022 році дохід від податку на прибуток знизився на 116 243 тис. грн (-145,36%), а у 2023 році цей показник взагалі відсутній. Зменшення доходу від податку на прибуток може свідчити про зміну системи оподаткування або зміни у прибутковості підприємства.

Загальний дохід у 2022 році знизився на 3 062 767 тис. грн (-4,13%), а у 2023 році значно зріс на 15 504 636 тис. грн (+21,81%), а отже, це демонструє позитивну динаміку у 2023 році після зниження у 2022 році. Це може бути наслідком як покращення ринкової ситуації, так і внутрішніх змін у стратегії підприємства.

Витрати ТОВ «Сільпо-Фуд» складаються з: собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат, фінансових витрати, витрат від участі в капіталі, інших витрат.

1. Найбільшу частку у загальних витратах займає собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), у середньому вона дорівнює 67,30% від усіх витрат. Витрати на собівартість кожного року коливалися: у 2021 р. вони дорівнювали 68,67%, у 2022 р. – 64,85%, у 2023р. – 68,39%.

2. Адміністративні витрати в середньому займають 4,29% у загальних витратах. Зростав як і сам показник, так і його питома вага з роками: у 2021 р. вона дорівнювала 3,65%, у 2023 р. – 4,92%.

3. Витрати на збут є другими значними витратами, у середньому вони займають 23% від загальних витрат. З 2021 по 2022 рр. вони мали тенденцію зниження питомої ваги у межах з 24,38 до 22,35%. У 2023 р. питома вага зменшилась до 22,26%.

4. Інші операційні витрати не займають значної частки питомої ваги у всіх витратах та у середньому дорівнюють 0,14%. Найнижчий показник у 2023 р. – 0,08%. Найвищий показник був у 2022 р. – 0,21%.

5. Фінансові витрати займають у середньому 3,19% від загальних витрат. Мають тенденцію до збільшення як самого показника, та і безпосередньо питомої ваги. Таким чином показник питомої ваги у 2021 р. дорівнював 3,10%, а показник у 2023 р. – 3,29%.

6. Втрати від участі в капіталі за 2021-2023 рр. трималися на одному рівні та дорівнювали 0,01% від загальних витрат.

7. Інші витрати збільшувались у 2021-2023 рр. Їх середня питома вага дорівнює 2,05%. Показник 2021 р. дорівнює всього 0,02%, у той час як показник 2022 р. дорівнює 5,08%, що є найвищим показником, який обумовлений різким ростом інших витрат через російське вторгнення в Україну.

Таблиця 2.5

Аналіз витрат ТОВ «Сільпо» за 2021-2023рр.

№	Назва рядка	Роки			Середнє значення, %
		2021	2022	2023	
1	Собівартість реалізованої продукції(товарів, робіт, послуг)	68,67	64,85	68,39	67,30
2	Адміністративні витрати	3,65	4,31	4,92	4,29
3	Витрати на збут	24,38	22,35	22,26	23,00
4	Інші операційні витрати	0,17	0,21	0,08	0,14

5	Фінансові витрати	3,10	3,19	3,29	3,19
6	Витрати від участі в капіталі	0,01	0,01	0,01	0,01
7	Інші витрати	0,02	5,08	1,05	2,05
	Витрати разом	100,00	100,00	100,00	

Джерело: розраховано автором

Отже, найбільшу питому вагу серед всіх витрат займає собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – приблизно 70%. Витрати на збут займають 23%. Адміністративні витрати, фінансові витрати та інші витрати займають в середньому не більше 4% кожен. Інші операційні витрати та витрати від участі в капіталі є найменшими витратами та займають не більше 0,2% від загальних витрат.

Таблиця 2.6

Витрати ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2021-2023 рр. у тис грн.

Показник	2021р	2022р	2023р	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
				2022/ 2021	2023/ 2022	2022/ 2021	2023/ 2022
1.Собівартість реалізованої продукції(товарів, робіт, послуг)	72784231	69990601	8427987	-2793630	14737386	-3,84	21,06
2.Адміністративні витрати	2775764	3384954	4357328	609190	972374	21,95	28,73
3.Витрати на збут	18533954	17517107	19669097	-1016847	2151990	-5,49	12,29
4.Інші операційні витрати	121299	160951	63920	39652	-97031	32,69	-60,29
5.Фінансові витрати	2358809	2502288	2909288	143479	407000	6,08	16,27
6.Витрати від участі в капіталі	2814	363909	9876	361095	-266033	12832,09	-73,10
7.Інші витрати	16678	3982812	930622	3966134	-3052190	23780,63	-76,63

Витрати разом	31087741	97902622	122756118	66814881	24853496	214,85	25,39
---------------	----------	----------	-----------	----------	----------	--------	-------

Джерело: розраховано автором

Проаналізувавши витрати ТОВ «Сільпо-Фуд» у табл. 2.6 бачимо, що адміністративні витрати у 2022 році збільшилися на 609 190 тис. грн (+21,95%), а у 2023 році — ще на 972 374 тис. грн (+28,73%), що може свідчити про розширення штату або підвищення витрат на управління.

У 2022 році витрати на збут зменшилися на 1 016 847 тис. грн (-5,49%), у 2023 році зросли на 2 151 990 тис. грн (+12,29%). Зниження у 2022 році могло бути наслідком оптимізації збуту, однак у 2023 році витрати повернулися до зростання, ймовірно, через активізацію продажів.

Інші операційні витрати у 2022 році збільшилися на 39 652 тис. грн (+32,69%). У 2023 році знизилися на 97 031 тис. грн (-60,29%). Таке коливання інших операційних витрат свідчать про нерегулярний характер цих витрат, що може залежати від разових витрат або зовнішніх факторів.

Фінансові витрати у 2022 році зросли на 143 479 тис. грн (+6,08%), а у 2023 році ще на 407 000 тис. грн (+16,27%). Таке зростання фінансових витрат може бути пов'язане із залученням додаткових кредитів або іншими фінансовими операціями.

У 2022 році значно зросли витрати від участі у капіталі, аж на 361 095 тис. грн (+12 832,09%), а у 2023 році відбулося їх суттєве зниження, на 266 033 тис. грн (-73,10%). Це може свідчити про зміну підходів до інвестування або зміну прибутковості інвестицій у капітал.

Різке зростання у 2022 році інших витрат на 3 966 134 тис. грн (+23 780,63%) та спад у 2023 році на 3 052 190 тис. грн (-76,63%) може бути наслідком разових великих витрат чи форс-мажорів.

Стрімке зростання загальних витрат у 2022 році на 66 814 881 тис. грн (+214,85%) свідчить про значне навантаження на підприємство. Зростання у

2023 році є менш стрімким, зросли всього на 24 853 496 тис. грн (+25,39%), але це все ще вимагає уваги для зменшення витрат.

Як зазначалося вище, показники рентабельності продажів – одні з найважливіших показників ефективності діяльності компанії.

На рентабельність підприємства впливають різні чинників, а саме: зовнішні та внутрішні. До зовнішніх чинників належать: вплив зі сторони держави, конкуренти на ринку, попит на товари підприємства, стабільність фінансового, кредитного та фондового ринків. До внутрішніх чинників належать: технології виробництва, рівень кваліфікаційності працівників, ефективна організація праці та фонду робочого часу, організованість фінансової діяльності, налагодженість постачально-збутової діяльності.

Показник рентабельності є важливим для ефективного функціонування підприємства, тому що результат діяльності підприємства тісно пов'язаний з його прибутком, що як наслідок дає доступ до фінансових ресурсів щоб можна було розширити діяльність підприємства, модернізувати обладнання та вдосконалити технології виробництва.

Таблиця 2.7

Показники рентабельності підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2021-2023 рр. у тис грн.

	2021	2022	2023
Чистий дохід, тис грн.	72784231	69990601	84727987
Собівартість, тис грн.	52182935	50688420	60419457
Валовий прибуток, тис грн.	20601296	19302181	24308530
Операційні витрати, тис грн.	21431017	21184327	24090345
ЧД від операційного доходу, тис грн.	412331	724753	912627
Фінансові результати від опер. доходу, тис грн.	-417390	-1157393	-1130812
Витрати госп. діяльності, тис грн.	2387180	6815071	3937786
Фінансовий результат до оподаткування, тис грн.	-1926148	-7398359	-1850766
Чистий прибуток, тис грн.	-1846179	-7366923	-1850766
Середньорічна вартість капіталу, тис грн.	34447969,5	36297359,5	33359567,5

Рентабельність виробничих витрат, %	39,48	38,08	40,22
Коеф.окупності виробничих витрат	1,3	1,4	1,4
Рентабельність продажу, %	-2,54	-10,53	-2,18
Рентабельність операційних витрат, %	-1,95	-5,46	-4,69
Коеф.окупності операційних витрат	3,40	3,30	3,52
Загальна рентабельність витрат, %	-5,36	-20,30	-5,55
Чиста рентабельність витрат, %	-2,54	-10,53	-2,18
Коеф.окупності сукупного капіталу	2,11	1,92	2,54
Період окупності капіталу	-1865,9	-492,7	-1802,47
Загальна рентабельність, %	-2,54	-10,53	-2,18

Джерело: розраховано автором

Аналіз показників рентабельності підприємства ТОВ "Сільпо-Фуд" протягом 2021-2023 років свідчить про зміну фінансової продуктивності підприємства. Рентабельність операційних витрат та загальна рентабельність витрат мали від'ємні значення, що вказує на збиток та недоцільність витрат підприємства, які є наслідком зросту витрат та неефективного управління ресурсами. Чиста рентабельність витрат також має негативний показник, яка вказує на збитковість підприємства. Загальна рентабельність підприємства мала не дуже значні зміни, у 2021 році становила -2,54%, а у 2023 році -2,18%. Це свідчить про високі витрати бізнесу, і підприємству варто переглянути свою стратегію ціноутворення або зниження витрат. Хоча є показники і з негативним значенням, але є і з позитивним, що вказує на потенціал підприємства для покращення фінансової продуктивності. Підприємству слід вдосконалювати стратегії управління витратами, залучати ефективніші методи контролю та забезпечення рентабельності, а ще вивчати нові можливості для збільшення доходу та оптимізації витрат, щоб досягнути фінансову стабільність та успіх діяльності підприємства.

Таблиця 2.8

Основні фонди підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2023 рр. в тис грн.

	Земля	АПК Будівлі	Будівлі	Машини та обладнання	Транспортні засоби	АПК Машини та обладнання	Транспортні засоби (фізичні)	Модернізація орендованих засобів	Капіталні інвестиції	Інші основні засоби	Всього
Первісна вартість	187140	13875159	-	5009495	175142	103468	544820	2651595	235734	1453531	2423084
На 31.12. 2023	186857	15450786	4973	6266 882	249069	104136	701331	3648256	161844	1691724	28465858
Накопичений знос	-	3438 732	-	1659769	110913	1281	204852	948800	-	858807	7223154
Балансова вартість	186857	9547 200	4973	3441054	46289	71187	357028	1637288	161844	358924	15812644

Джерело: складено автором

Проаналізувавши основні фонди підприємства можемо побачити, що велику частину на підприємстві складають будівлі, до яких можна віднести супермаркети, розподільчі центри, склади, які за 2023 рік мали відповідно і найбільший знос. Також однією з великих статей основних фондів були машини та обладнання, які в 2023 році мали знос 23%. Модернізація орендованих засобів накопичений знос склала у розмірі 13 %. Якщо взяти інші складові основних фондів то вони мали незначний знос, але якщо проаналізувати весь обсяг зносу, то він складає досить велику частку від первісної вартості, що не дуже добре впливає на діяльність підприємства.

Проаналізувавши склад оборотних фондів зауважимо, що найбільшою складовою є запаси на підприємстві, але які протягом 2021-2023 років зменшувалися. Дебіторська заборгованість протягом 2021-2022 залишалася

більш менш однаковою, але в 2023 році вона дуже зросла, що є не дуже позитивним показником.

Таблиця 2.9

Оборотні фонди підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2021- 2023 рр. в тис грн.

	2021р.	2022р.	2023р.
Запаси	646632	5973577	4819385
Дебіторська заборгованість	2010380	2673381	6596880
Поточні фінансові інвестиції	635910	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1163038	1066300	1419075

Джерело: складено автором

Показник поточних фінансових інвестицій в 2022-2023 роках зовсім відсутній. Гроші та їх еквіваленти зменшилися у 2022 р. в порівнянні з 2021р., а ось в 2023р. трохи виросли. Отже, підсумуємо, що на підприємстві є певні позитивні зміни у фінансовому стані, а саме такі як зменшення запасів та грошей з їх еквівалентом. Однак відсутність поточних фінансових інвестицій та збільшення дебіторської заборгованості звертає увагу щодо управління грошовими потоками і інвестиційної політики підприємства.

З всього розглянутого вище бачимо, що підприємство ТОВ "Сільпо-Фуд" має величезний потенціал для зростання та розширення на ринку завдяки регулярному збільшенню споживчої потреби, розвиток онлайн-пропозицій та вкладання нових партнерств. Але й з тим, підприємство також стикається з величезною кількістю конкурентів та іншими різними зовнішніми загрозами. Підприємство з внутрішньої сторони має свої переваги, а саме: відомий бренд, розгалужена мережа магазинів і висока якість продукції. Однак, збиток, який має підприємство, може призвести його до кризового становища.

Підприємству ТОВ «Сільпо-Фуд» важливо провести детальний аналіз фінансових процесів, зробити стратегію для збільшення капіталу, зменшення ризиків та витрат, зробити управління більш ефективним, а також активніше

використовувати засоби для розширення ринку, вдосконалити онлайн пропозиції та вкладання нових партнерств. ТОВ «Сільпо-Фуд» має велику кількість конкурентів в Україні, а саме ТОВ «АТБ-маркет», ТОВ «Торба», «Метро» та «Фоззі» та ін. Кожен із них бореться за клієнтів, привертає їхню увагу використовуючи різні маркетингові фішки. Проаналізувавши маркетингове середовище роботи ТОВ «Сільпо-Фуд» можна зауважити, що підприємство використовує такі інструменти:

1. Доступність цін, а саме націнка на товари складає приблизно 7-13 %, що дозволяє продавати продукцію за ціною нижче ніж у конкурентів.

2. Проведення акції «Ціна тижня», яка дозволяє протягом тижня, певні товари купити за зниженою ціною, а саме від 1% до 50-60%, така ж акція проводиться і у ТОВ «АТБ-маркет».

3. Розміщення супермаркетів в доступних місцях, в торгових центрах, біля житлових будинків.

4. Розвиток впізнаності бренду, введення сторінки в соц.мережах, реклама по місту, на радіо та на телебаченні.

5. Ремонт у супермаркетах, створення унікальних за стилем та дизайном супермаркетів з різною тематикою.

Загалом підприємство має широку маркетингову політику, яка полягає в залученні нових клієнтів та утриманні наявних покупців.

Провівши порівняння чистого доходу від реалізації продукції та валового прибутку бачимо, що у 2021 р. мережа «Сільпо» отримала чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 72,7 млрд грн. Собівартість дорівнювала 52,1 млрд грн, тож відповідно формулі валовий прибуток вийшов 20,6 млрд грн.

У 2022 р. у період російсько-української війни, через значні труднощі, які постали перед українським суспільством, чистий дохід від реалізації продукції дорівнював 69,9 млрд грн, що менше за минулорічний показник на 2,8 млрд

грн. Валовий прибуток теж зменшився на 1,5 млрд грн. та дорівнював 19,1 млрд грн.

У 2023 р. збільшуючи обсяги продукції, відкриваючи нові супермаркети, впроваджуючи нові програми для клієнтів чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився на 14,8 млрд грн. у порівнянні з 2022 р., він дорівнював 84,7 млрд грн. Валовий прибуток збільшився на 4,6 млрд грн. та дорівнював 24,3 млрд грн.

За 2021-2023 рр. мережа «Сільпо» збільшила свій виторг, або дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), на 12 млрд грн.

Валовий прибуток збільшився на 3,7 млрд грн.

Як зазначалося раніше фінансовий результат від операційної діяльності розраховується за формулою як різниця між валовим прибутком та доходами і витратами від операційної діяльності, де витрати від операційної діяльності поділяються на: адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати.

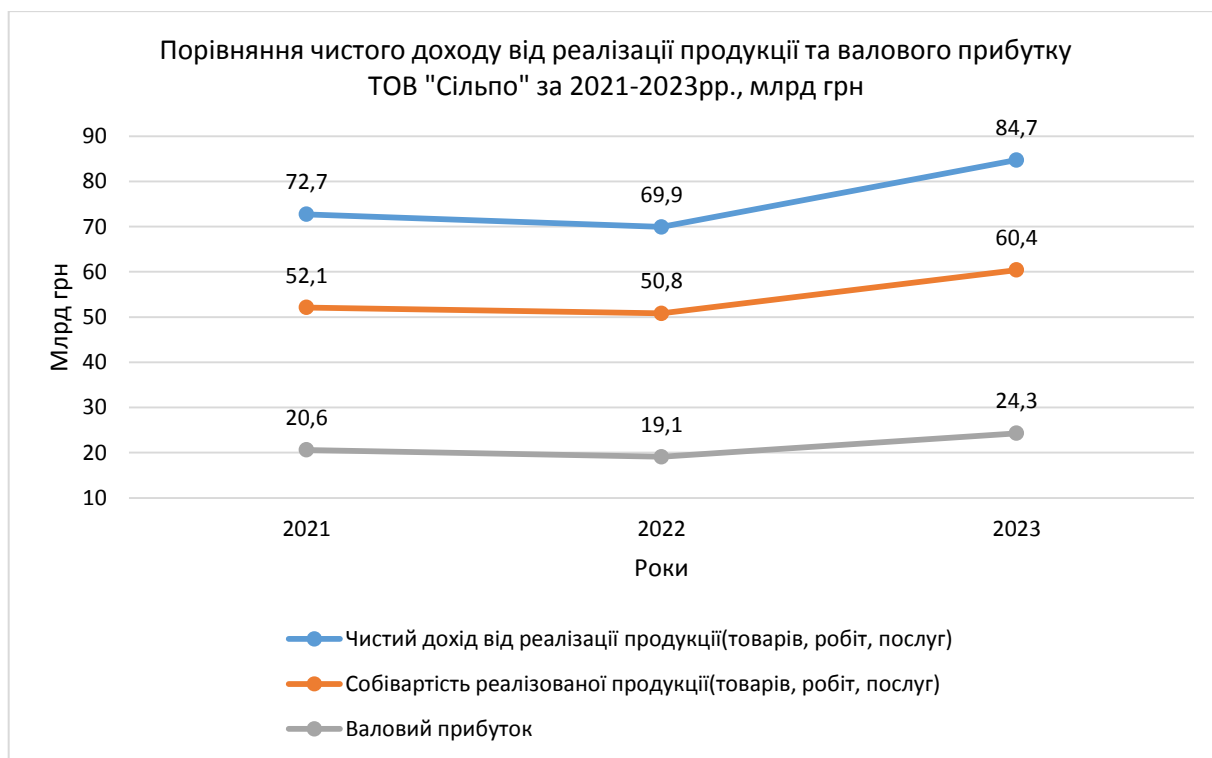


Рис.2.2 Порівняння чистого доходу від реалізації продукції та валового прибутку ТОВ "Сільпо-Фуд" за 2021-2023 рр.

Джерело: побудовано автором

У 2021 р. витрати від операційної діяльності дорівнювали 21,4 млрд грн, де витрати на збут дорівнювали 18,5 млрд грн, адміністративні витрати дорівнювали 2,7 млрд грн., інші операційні доходи дорівнювали 412 млн грн, але цього було замало, щоб отримати позитивний фінансовий результат від операційної діяльності – збиток дорівнює 417 млн грн.

У 2022 р. витрати від операційної діяльності майже не змінились (21,0 млрд грн.), але збільшився дохід, що дорівнює 725 млн грн. Через зменшення валового прибутку у 2022 р. вийти на позитивний фінансовий результат від операційної діяльності «Сільпо» не вдалося – збиток дорівнює 1,1 млрд грн.

У 2023 р. всі витрати від операційної діяльності (дорівнюють 24,0 млрд грн) досягли рівня валового прибутку (дорівнює 24,3 млрд грн): витрати на збут дорівнювали 19,6 млрд грн, адміністративні витрати дорівнювали 4,3 млрд грн.,



Рис.2.3 Порівняння валового прибутку та фінансового результату від операційної діяльності ТОВ "Сільпо-Фуд" за 2021-2023 рр.

Джерело: побудовано автором

а інші операційні витрати становили 63 млн грн. Лиш за рахунок інших операційних доходів величиною у 906 млн грн підприємство у 2023 р. змогло отримати позитивний фінансовий результат від операційної діяльності величиною 1,1 млрд грн.

За 2021-2023 рр. фінансовий результат від операційної діяльності збільшився на 0,7 млрд грн, зокрема витрати на збут збільшилися на 1,1 млрд грн., адміністративні витрати на 1,6 млрд грн., але й з тим інші операційні доходи збільшилися на 494 млн грн., що і дало вийти на позитивний фінансовий результат від операційної діяльності.

Як зазначалося раніше факторами зміни чистого прибутку (або збитку) є: зростання (або зменшення) загальної величини доходів та зменшення

(зростання) загальної величини витрат і податку на прибуток. Розраховується чистий фінансовий результат за формулою – до фінансового результату від операційної діяльності додаються всі доходи та витрати, які не включені в операційну діяльність.

У 2021 р., завдяки зростанню фінансових доходів на 113 млн грн, зростанню інших доходів на 479 млн грн та зменшенню інших витрат на 1,3 млрд грн. в порівнянні з минулим роком, збиток підприємства дорівнював 1,8 млрд грн.

У 2022 р., через наслідки російсько-української війни (відновлення знищених торгових об'єктів, складських приміщень та фабрик), інші витрати збільшились на 3,9 млрд грн. Також, на 144 млн грн. збільшились фінансові витрати і на 256 млн грн. зменшилися фінансові доходи. Все це призвело до збитку аж у 7,4 млрд грн.

У 2023 р., завдяки зростанню фінансових доходів на 325 млн грн, зростанню інших доходів на 56 млн грн., збиток становив вже 1,8 млрд грн., що на 5,5 млрд грн. нижче ніж у 2022 р. Фінансові витрати становили 2,9 млрд грн., що на 406 млн грн. більше, ніж у 2022 р.

За 2021-2023 р. ТОВ «Сільпо-Фуд» по чистому фінансовому результату зазнавало тільки збитків, найбільший з яких був у 2022 р. та становив 7,4 млрд грн.

2.3. Аналіз фінансового стану підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд»

Аналіз фінансового стану є важливим показником в процесі управління будь-якого підприємства. Щоб визначити фінансовий стан підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд» розглянемо такі показники як: рентабельність, ліквідність, ділова активність та відносні показники фінансової стійкості.

Ділова активність- це характеристика діяльності підприємства, яка включає в себе оцінку ступеня напруженості та виконання плану по показникам

діяльності всіх видів; сукупність зусиль, які спрямовані на збільшення прибутковості підприємства та його інвестиційної привабливості, пошук додаткових резервів підвищення ефективності виробництва, аналіз ефективності використання трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів, прагнення стати лідерами на ринку.

Аналіз ділової активності підприємства, коли здійснює оцінку ефективності використання суб'єктом господарювання ресурсного потенціалу, сформує необхідну інформаційну базу для прийняття управлінських рішень, які спрямовані на те, щоб досягти позитивні результати діяльності та створити сприятливий інвестиційний клімат, а також підтримати стабільний фінансовий стан та забезпечити постійне розширення та збільшення обсягів виробництва та реалізації.

Причинами зниження ділової активності можуть бути:

Внутрішні фактори:

1. Погане управління: Неефективне стратегічне або оперативне управління може призвести до зниження продуктивності та ефективності. Недостатня кваліфікація керівництва або неправильний розподіл ресурсів можуть гальмувати діяльність підприємства.

2. Фінансова нестабільність: Недостатній капітал, поганий грошовий потік, висока заборгованість або проблеми з фінансуванням можуть негативно впливати на здатність підприємства здійснювати свої операції.

3. Проблеми з персоналом: Низька кваліфікація співробітників, низька мотивація, висока плинність кадрів, відсутність належної організаційної культури — це все може сприяти зниженню ефективності роботи.

4. Інноваційний занепад: Якщо підприємство не впроваджує нові технології, не оновлює продукцію або не реагує на зміни в ринкових умовах, це може призвести до втрати конкурентоспроможності.

5. Низька якість продукції або послуг: Якщо підприємство починає випускати неякісну продукцію або послуги, це може призвести до зниження попиту та втрати клієнтів.

6. Проблеми з логістикою або постачанням: Збої в ланцюгах постачання або неефективна логістика можуть привести до затримок у виробництві та зниження продуктивності.

Зовнішні фактори:

1. Економічна ситуація: Нестабільність економіки, інфляція, рецесія або зміни в податковій політиці можуть призвести до зниження споживчого попиту та обмеження фінансування.

2. Конкуренція: Поява нових конкурентів або агресивні стратегії існуючих можуть відняти частину ринку, що впливає на ділову активність.

3. Зміни в законодавстві: Нові регуляції, податки або інші законодавчі зміни можуть створити додаткові витрати або ускладнити ведення бізнесу.

4. Зміни в споживчих вподобаннях: Якщо підприємство не враховує зміни в попиті або уподобаннях споживачів, це може призвести до втрати частини ринку.

5. Технологічні зміни: Відставання від нових технологій або неготовність адаптуватися до цифровізації та автоматизації можуть також негативно впливати на ефективність роботи підприємства.

6. Політична нестабільність: Політичні ризики, війни або соціальні заворушення можуть призвести до невизначеності та зниження бізнес-активності.

Інші фактори:

1. Кліматичні умови або природні катастрофи: Сильні зміни клімату, природні катастрофи чи інші стихійні лиха можуть порушити виробничий процес і розподіл товарів.

2. Соціальні фактори: Вплив культурних, демографічних або соціальних змін може змінювати структуру попиту та бізнес-середовище.

Зниження ділової активності часто є результатом поєднання кількох з цих факторів, і для відновлення активності підприємству необхідно проаналізувати і визначити конкретні причини, щоб вжити відповідних заходів.

Проаналізувавши показники ділової активності підприємства ТОВ "Сільпо-Фуд" можемо зробити висновок про покращення ефективності управління активами та ресурсами підприємства, в той же час, як інші складові аналізу потребують в подальшому вдосконалення.

Зростання коефіцієнта обертання оборотних активів, вказує про більш ефективне використання запасів та дебіторської заборгованості. Також покращення коефіцієнта обертання поточної дебіторської заборгованості, вказує про збільшення швидкості отримання платежів від покупців. Тривалість операційного циклу зросла, що свідчить на затримку в оплаті дебіторської заборгованості.

Також тривалість фінансового циклу є високою, що свідчить про неефективне управління кредиторською заборгованістю.

Для поліпшення ділової активності підприємства ТОВ "Сільпо-Фуд" варто зосередитися на оптимізації управління запасами, збільшенні швидкості зарахування платежів від покупців та зменшенні затримки в оплаті дебіторської заборгованості. Окрім того, варто працювати над зменшенням тривалості операційного циклу та фінансового циклу шляхом вдосконалення механізмів управління фінансовими ресурсами.

Фінансова стійкість підприємства — це здатність підприємства забезпечувати свою стабільну фінансову діяльність, покривати поточні зобов'язання та забезпечувати довгостроковий розвиток, навіть за умов змін на ринку, економічних труднощів або інших непередбачуваних ситуацій.

Фінансова стійкість характеризує здатність підприємства утримувати баланс між доходами та витратами, ефективно управляти своїми активами та зобов'язаннями, а також зберігати платоспроможність і ліквідність у довгостроковій перспективі.

Основними аспектами фінансової стійкості підприємства є:

1. Платоспроможність: це здатність підприємства своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання, тобто мати достатньо ліквідних активів для покриття боргів.

2. Ліквідність: здібність підприємства швидко перетворювати свої активи в готівку або еквіваленти для виконання короткострокових зобов'язань. Це показує, наскільки підприємство може покривати свої поточні борги без збитків для своєї діяльності.

3. Незалежність: фінансова стійкість підприємства також визначається рівнем фінансової незалежності, тобто часткою власних коштів у загальному фінансуванні. Чим менше підприємство залежить від зовнішніх джерел фінансування (кредитів, позик), тим воно є стійкішим.

4. Доходність: підприємство має забезпечувати стабільний та достатній рівень прибутку, що дозволяє покривати витрати, інвестувати в розвиток і виплачувати дивіденди (у разі необхідності).

5. Ризик-менеджмент: важливим є здатність підприємства мінімізувати фінансові ризики, зокрема, через диверсифікацію активів і джерел доходів, а також застосування ефективних стратегій управління фінансами.

6. Оптимальна структура капіталу: збалансоване співвідношення власного та залученого капіталу забезпечує стійкість, оскільки надмірна залежність від зовнішнього фінансування може підвищувати фінансові ризики.

Показники, що характеризують фінансову стійкість:

1. Коефіцієнт ліквідності-оцінює здатність підприємства покривати короткострокові зобов'язання (2.1).

$$\text{Коефіцієнт поточної ліквідності} = \frac{\text{Короткострокові зобов'язання}}{\text{Оборотні активи}}$$

де:

- оборотні активи — це активи, які можна перетворити в готівку протягом року (грошові кошти, дебіторська заборгованість, запаси)
- короткострокові зобов'язання — це зобов'язання, які мають бути погашені протягом року (кредитори, короткострокові кредити, податки).

Ідеальний коефіцієнт поточної ліквідності має бути більшим за 1, що означає, що підприємство здатне покрити свої короткострокові зобов'язання за рахунок оборотних активів. Однак, якщо коефіцієнт занадто високий, це може свідчити про неефективне використання активів.

2. Коефіцієнт фінансової незалежності-відображає частку власних коштів у загальній сумі капіталу підприємства (2.2).

$$\text{Коефіцієнт фін. незалежності} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Позиковий капітал} + \text{Власний капітал}}$$

де:

- власний капітал — це кошти, що належать підприємству (включають статутний капітал, нерозподілений прибуток, додатковий капітал і резерви)
- позиковий капітал — це зовнішні джерела фінансування (кредити, позики, зобов'язання перед постачальниками та іншими кредиторами).

Якщо коефіцієнт ≥ 0.5 (або 50%) — підприємство має велику частку власного капіталу у фінансуванні своїх активів, що означає високу фінансову незалежність і стабільність; якщо коефіцієнт < 0.5 — підприємство значною мірою залежить від позикових джерел фінансування, що може збільшувати фінансові ризики, особливо в умовах економічної нестабільності або підвищення ставок за кредитами.

3. Коефіцієнт автопогашення-оцінює, наскільки швидко підприємство може погасити свої короткострокові борги за допомогою власних коштів (2.3).

$$\text{Коефіцієнт автопогашення} = \frac{\text{Чистий прибуток} + \text{Амортизація}}{\text{Короткострокові зобов'язання}}$$

де:

- чистий прибуток — це прибуток підприємства після сплати податків, відображений в звіті про фінансові результати
- амортизація — це частина вартості основних засобів, яка враховується як витрати підприємства на їх зношення, і фактично є грошовими потоками, що не виходять за межі підприємства
- короткострокові зобов'язання — це зобов'язання, які мають бути погашені протягом року (кредити, податки, кредиторська заборгованість тощо).

Якщо коефіцієнт ≥ 1 — підприємство здатне покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок власних фінансових ресурсів (чистий прибуток + амортизація), що свідчить про високий рівень фінансової стійкості та низький ризик; якщо коефіцієнт < 1 — підприємство не має достатньо власних коштів для погашення своїх короткострокових зобов'язань, що може свідчити про фінансову залежність від зовнішніх джерел (кредитів або інвесторів).

4. Рентабельність-визначається різними показниками, зокрема рентабельність продажів, активів і власного капіталу, що демонструє ефективність використання ресурсів підприємства.

Рентабельність продажів (або рентабельність доходів) відображає ефективність основної діяльності підприємства та рівень прибутковості від продажу товарів або послуг (2.4).

$$\text{Рентабельність продажів} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка (доходи від продажу)}} \times 100\%$$

де:

- чистий прибуток — це прибуток підприємства після сплати податків, витрат і інших обов'язкових відрахувань

- виручка — це загальний обсяг доходів, отриманих підприємством від реалізації товарів і послуг.

Рентабельність активів показує, скільки прибутку підприємство отримує на кожну одиницю активів. Він характеризує ефективність використання всіх активів підприємства для отримання прибутку (2.5).

$$\text{Рентабельність активів} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина активів}} \times 100\%$$

де:

- середня величина активів — це середнє значення загальних активів підприємства за певний період (наприклад, за рік).

Рентабельність капіталу оцінює, скільки прибутку підприємство отримує на кожну одиницю власного капіталу. Він показує ефективність використання власних фінансових ресурсів для генерування прибутку (2.6).

$$\text{Рентабельність капіталу} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середній власний капітал}} \times 100\%$$

де:

- середній власний капітал — це середнє значення власного капіталу за певний період (наприклад, за рік).

Рентабельність продукції (або валова рентабельність) показник оцінює, скільки прибутку підприємство отримує на одиницю витрат на виробництво продукції (2.7).

$$\text{Рентабельність продукції} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Виручка}} \times 100\%$$

де:

- валовий прибуток — це прибуток, який залишається після вирахування витрат на виробництво і продаж товарів або послуг (без урахування адміністративних витрат, фінансових витрат і податків).

Рентабельність власного капіталу показник оцінює ефективність використання власного капіталу для генерування прибутку (2.8).

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100\%$$

Варто зауважити, що високий рівень рентабельності означає, що підприємство ефективно використовує свої ресурси і здатне отримувати більший прибуток від кожної одиниці витрат або капіталу, в свою чергу низький рівень рентабельності вказує на те, що підприємство може мати проблеми з контролем витрат або використовує свої активи неефективно.

5. Покриття процентних витрат-вимірює здатність підприємства генерувати достатньо доходів для покриття своїх витрат на проценти по боргах (2.9).

6.

$$\text{Коефіцієнт покриття процентних витрат} = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Процентні витрати}}$$

де:

- операційний прибуток— це прибуток до сплати процентів і податків, що показує, скільки підприємство заробляє на своїй основній діяльності до витрат на обслуговування боргу
- процентні витрати — це загальна сума витрат, які підприємство несе за користування позиковими коштами.

Якщо коефіцієнт покриття процентних витрат більше 1, це означає, що підприємство має достатній операційний прибуток для покриття своїх процентних витрат; якщо коефіцієнт менший за 1, це свідчить про те, що підприємство не має достатнього доходу для покриття своїх процентних витрат, що може бути ознакою фінансових проблем.

Фінансова стійкість підприємства важлива не лише для безперебійної роботи в умовах економічних змін, але й для забезпечення його конкурентоспроможності та здатності до довгострокового зростання.

Задля ефективного аналізу фінансового стану підприємства зробимо аналіз значень показників структури джерел формування капіталу, стану основного капіталу та оборотних активів на підприємстві ТОВ «Сільпо-Фуд».

Аналізуючи таблицю 2.10, бачимо, що коефіцієнт фінансової автономії зменшився у 2022-2023 роках у порівнянні з 2021 роком, що вказує про зростання використання позикового капіталу в структурі фінансування компанії та зменшенні самостійності. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу збільшувався протягом 2021-2023 року, що вказує про збільшення використання позикового капіталу в структурі фінансування. У відносному відхиленні це становило 77%.

Показник фінансового ризику протягом 2021-2023 року мають від'ємне значення, що вказує про зміни в фінансовій стабільності підприємства. Загалом, показник збільшився на 19,7% від 2021 до 2022 року. Коефіцієнт фінансової стабільності теж зменшувався з 2021 по 2023 рік. Від'ємне значення вказує на зниження фінансової стабільності підприємства.

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів зріс у 2022 році в порівнянні з 2021 роком, що вказує про збільшення використання довгострокових позикових коштів у структурі фінансування. Коефіцієнт довгострокових зобов'язань і забезпечень має незначні коливання у 2021-2022 роках, а у 2023 році зріс на 20%, що свідчить про зростання довгострокових зобов'язань і забезпечень підприємства. Коефіцієнт поточних зобов'язань і забезпечень зменшився на 28% у 2023 році в порівнянні з 2022 роком. Це вказує на стабільність у використанні поточних зобов'язань і забезпечень.

Можемо зробити висновок, що на підприємстві зберігається тенденція до збільшення позикового капіталу та довгострокових зобов'язань, що свідчить на збільшення залежності від зовнішнього фінансування, що є дуже негативним фактором. Однак, зменшення показників фінансового ризику вказує на поліпшення загального фінансового стану підприємства у 2022 році.

Таблиця 2.10

Аналіз фінансової стійкості підприємства ТОВ "Сільпо-Фуд" за 2021-2023 роки.

Показники	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення, 2023/2022	Відносне відхилення, 2023/2022, %
Коефіцієнт фінансової автономії	-0,08	-0,31	-0,31	0	2
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	1,08	1,31	1,30	-0,01	-0,77
Коефіцієнт фінансового ризику	-13,65	-4,26	-4,15	0,11	1,97
Коефіцієнт фінансової стабільності	-0,07	-0,23	-0,24	0,01	2,04
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	1,29	2,51	1,32	-1,19	-0,47
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань і забезпечень	0,33	0,39	0,47	0,08	0,20
Коефіцієнт поточних зобов'язань і забезпечень	0,67	0,61	0,44	-0,17	-0,28

Джерело: розраховано автором

Показники стану основного капіталу протягом 2021-2023 років постійно коливалися. Коефіцієнт майна виробничого призначення зріс у 2022р., що свідчило на збільшення виробничих активів підприємства, а у 2023р.- знизився на 9% у порівнянні з 2022 роком.

Коефіцієнт реальної вартості основних активів зменшився на 6% від 2023 році у порівнянні з 2022 роком, що вказує про зменшення реальної вартості основних засобів підприємства.

Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів зріс у 2021, знизився у 2022 році та знову зріс у 2023 році на 25%, що вказує на збільшення співвідношення оборотних і основних активів компанії.

Таблиця 2.11

Показники стану основного капіталу підприємства ТОВ "Сільпо-Фуд" за 2021-2023 роки.

Показники	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення, 2023/2022	Відносне відхилення, 2023/2022, %
Коефіцієнт майна виробничого призначення	0,60	0,67	0,61	-0,06	-0,09
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	0,43	0,50	0,47	-0,03	-0,06
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	0,63	0,51	0,64	0,13	0,25

Джерело: розраховано автором

Діаграми показників структури стану основного капіталу підприємства ТОВ "Сільпо-Фуд" за 2021-2023 роки можемо побачити нижче.



Рис. 2.4 Аналіз стану основного капіталу підприємства ТОВ "Сільпо-Фуд" за 2021 рік

Джерело: побудовано автором



Рис. 2.5 Аналіз стану основного капіталу підприємства ТОВ "Сільпо-Фуд» за 2022 рік

Джерело: побудовано автором

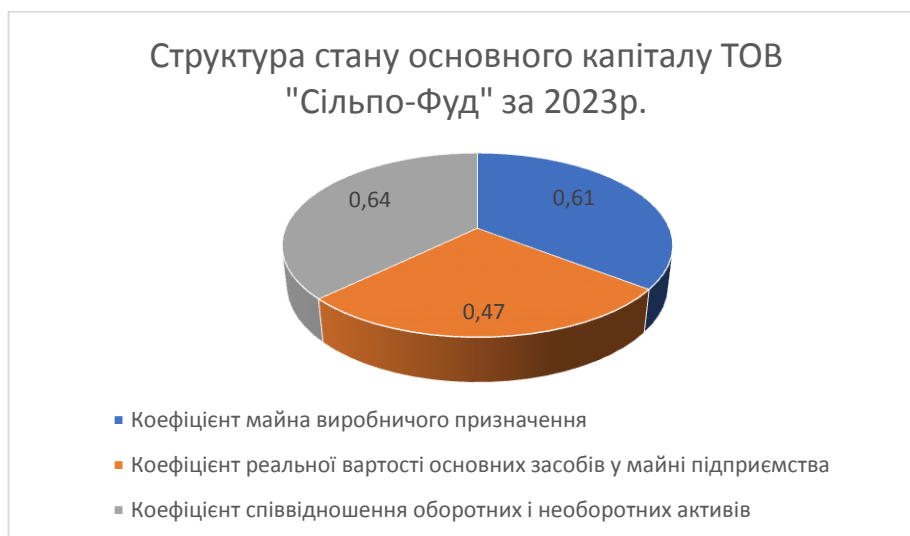


Рис. 2.6 Аналіз стану основного капіталу підприємства ТОВ "Сільпо-Фуд» за 2023 рік

Джерело: побудовано автором

Можемо бачити, що протягом 2021-2023 років основні активи зменшувалися, що свідчить про те, що потрібно переглянути структуру витрат і

шукати можливості для зниження витрат без шкоди для продуктивності, а також оптимізувати процеси та шукати нові джерела доходу.

Аналізуючи показники стану оборотних активів протягом 2021-2023 рр. їх значення були від'ємними. Значення коефіцієнту маневреності власного капіталу було від'ємним протягом 2021-2023 роках, що свідчить, що підприємству може бути важко фінансувати свої поточні витрати і зобов'язання за рахунок власних коштів. Власний капітал, який могло б використовуватися для цих цілей, вже в значній мірі «заморожений» в необоротних активах (основні засоби, нерухомість, інвестиції в довгострокові проекти).

Від'ємне значення коефіцієнта забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами протягом 2021-2023 роках вказує на те, що власних оборотних коштів підприємства недостатньо для повного покриття його оборотних активів.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами протягом 2021-2023 років також мав від'ємне значення, що вказує про те, що власних оборотних коштів недостатньо для повного покриття запасів підприємства. Іншими словами, підприємство не має достатньо власних коштів для фінансування своїх товарно-матеріальних запасів, що є серйозним сигналом фінансових труднощів і низької ліквідності.

Від'ємна маневреність власних оборотних коштів протягом 2021-2023 років означає, що підприємство має недостатньо власних оборотних коштів для покриття своїх короткострокових активів. Це може свідчити про фінансові труднощі, нестачу ліквідності або необхідність залучення додаткових ресурсів для забезпечення операційної діяльності.

Згідно з аналізом можемо зробити висновок, що на підприємстві є дефіцит оборотних активів, що вказує на проблеми у ліквідності та фінансовій стабільності підприємства.

Підприємству необхідно вдосконалювати стратегії управління фінансами та оборотними активами, а також залучати додатковий капітал для вирішення

фінансових проблем. В загальному показники вказують на фінансові проблеми, а також на нестабільність в управлінні оборотними активами на підприємстві.

Таблиця 2.12

Показники стану оборотних активів підприємства ТОВ "Сільпо-Фуд" за 2021-2023 роки.

Показники	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення, 2023/2022	Відносне відхилення, 2023/2022, %
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-119,50	-97,72	-124,83	-27,11	0,28
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	-1,56	-1,94	-2,36	-0,42	0,22
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	-3,63	-3,73	-6,38	-2,65	0,71
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	-0,05	-0,05	-0,05	0	0

Джерело: розраховано автором

Провівши аналіз можна також зазначити, що стан підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд» є нестабільним здебільшого через такі чинники: агресією Росії проти України та захворюваністю на коронавірус.

До найбільш суттєвих зовнішніх факторів, які формують фінансову стійкість підприємства, належать:

- Втручання держави в економіку через обмеження, квоти, ліцензії або регулювання цін
- Зміни у споживчих вподобаннях або надлишок пропозиції товарів
- Коливання цін на енергоносії, матеріали та інші ресурси
- Рівень конкуренції в галузі визначає цінову політику, рентабельність та необхідність інвестицій у розвиток.
- Збільшення або зменшення доходів громадян впливає на купівельну спроможність.
- Доступ до міжнародних ринків і залежність від них та ін.

Задля визначення типу фінансової стійкості на підприємстві в таблиці 2.13 проаналізовано ряд показників. Спираючись на результати таблиці, зробимо висновок, що підприємство знаходиться у складному фінансовому стані, що в свою чергу вказує на кризову фінансову стійкість. Показник власних оборотних коштів у 2023 році збільшився у порівнянні з 2022 роком, зростали і довгострокові кредити банків, що вказує на зменшення доступних ресурсів для фінансування поточних операцій та формування запасів.

Зниження загальної величини джерел формування запасів і нестача власних оборотних коштів для формування вказують на те, що:

- Власний капітал або оборотні кошти підприємства не забезпечують потреби для фінансування запасів
- Зменшення джерел фінансування запасів свідчить про порушення фінансової рівноваги між зобов'язаннями та активами підприємства, що призводить до залежності від позикових коштів або кредиторів
- Підприємство може стикатися із затримками у виконанні своїх платежів, якщо власні оборотні кошти не покривають запаси, а отже, це означає, що підприємство не має достатньої ліквідності для виконання своїх короткострокових зобов'язань
- Можуть виникнути труднощі в закупівлі матеріалів або сировини, якщо підприємство не в змозі оплатити рахунки вчасно
- Брак оборотних коштів може уповільнити виробничі процеси, що негативно позначиться на виготовленні продукції.

Коефіцієнт забезпеченості запасів відповідними джерелами формування теж зменшився, що вказує на погіршення здатності підприємства забезпечити фінансування запасів відповідними ресурсами.

Протягом 2021-2023 роках підприємство мало кризовий тип фінансової стійкості, що свідчить про критичний стан його фінансів і є одним із

Таблиця 2.13

Визначення та аналіз типу фінансової стійкості підприємства ТОВ
"Сільпо-Фуд» за 2021-2023 рр., тис грн.

Показник	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення, 2023/2022	Відносне відхилення, 2023/2022, %
Власні оборотні кошти	-23456094	-22252817	-23461264	-1208447	0,05
Довгострокові кредити банків	23652373	22480532	22752852	272320	0,01
Короткострокові кредити банків	3540581	1682271	1276795	-405476	-0,24
Запаси і поточні біологічні активи	6461632	5973577	4819385	-1154192	-0,19
Наявність власних оборотних коштів і довгострокових кредитів банків	196279	227715	-708412	-936127	-4,11
Загальна величина джерел формування запасів	3736860	1909986	-513701	-2423687	-1,27
Надлишок, нестача власних оборотних коштів	-29917726	-28226394	-28280649	-54	0,001
Надлишок, нестача власних оборотних коштів і довгострокових кредитів банків	-6265353	-5745862	-5527797	218065	-0,04
Надлишок, нестача загальної величини джерел	-2724772	-4063591	-5333086	4058258	-1,0
Тип фін. Стійкості	кризовий	кризовий	кризовий		
Коефіцієнт забезпеченості запасів	32,92	26,23	-6,81	19,42	0,74

Джерело: розраховано автором

найсерйозніших сигналів про необхідність термінових змін. Він вказує на те, що підприємство не в змозі покривати свої поточні зобов'язання, а його економічна діяльність опинилася під загрозою.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»)

3.1. Пріоритетні напрямки удосконалення управління прибутком

Для того, щоб збільшувати виторг та зменшувати витрати підприємство має враховувати специфіку діяльності, конкуренцію та змінні ринкові умови. Виконуючі різні функції вони доповнюють один одного та покращують підприємство.

Шляхи підвищення прибутковості підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд»:

1. Оптимізація витрат. Це процес ефективного управління ресурсами з метою зменшення витрат без шкоди для якості продукції чи послуг, що надаються. Це передбачає пошук шляхів для скорочення непотрібних або надмірних витрат, підвищення ефективності використання ресурсів і досягнення максимального результату при мінімальних витратах. Основні аспекти оптимізації витрат такі:

- Оцінка існуючих витрат потрібна для визначення, які з них є необхідними, а які — непотрібними або надмірними.
- Ефективними є використання нових технологій, програмного забезпечення та автоматизованих процесів для зменшення людських ресурсів.
- Зниження витрат на закупівлю сировини, матеріалів та інших ресурсів шляхом вибору більш вигідних постачальників або оптимізації логістичних процесів.
- Впровадження енергоефективних технологій позитивно вплине на скорочення витрат на енергоресурси та природні ресурси.

2. Впровадження інновацій. Інновації допомагають підприємству залишатися актуальними, досягати стабільного розвитку та задовольняти потреби споживачів у динамічному середовищі. Виділимо такі типи інновацій:

- Продуктові, які відповідають за розробку нових продуктів або модернізацію існуючих
- Процесні, відповідають за впровадження нових методів виробництва, управління
- Маркетингові- це використання нових способів просування продукції, наприклад, через цифрові платформи чи соціальні мережі
- Організаційні, які дозволяють проводити зміни у внутрішніх процесах, наприклад, перехід на гнучкі форми управління або впровадження систем дистанційної роботи.

Наведемо переваги впровадження інновацій для ТОВ «Сільпо-Фуд»:

- Нові продукти чи послуги створюють додаткові джерела прибутку
- Інноваційні процеси дозволяють знизити витрати на виробництво, логістику чи обслуговування
- Інновації дозволяють швидше адаптуватися до ринкових викликів
- Підприємство буде сприйматися як сучасне та прогресивне.

3. Вдосконалення асортименту. Це процес оптимізації та оновлення товарного портфеля з метою максимізації прибутків, задоволення потреб клієнтів, покращення конкурентоспроможності та адаптації до змін ринку. Як зазначалося раніше одим із конкурентів «Сільпо» є мережа «АТБ», а їх різниця у фокусі на різні сегментські групи товарів. У 2023 р. виторг «АТБ» зменшився всього на 0,3% або на 420 млн грн, у той час як виторг «Сільпо» зменшився на 3,8% або на 2,8 млрд грн. Таку різницю можна пояснити тим, що у період війни попит на продукцію середнього та вищого сегменту значно падає, у той час як попит на продукцію стандартного споживацького кошика зростає.

Розглянемо аспекти вдосконалення асортименту для ТОВ «Сільпо-Фуд»:

- Запровадження нових продуктів-додавання товарів або послуг, які відповідають сучасним тенденціям або новим сегментам ринку
- Вилучення нерентабельних позицій-усунення товарів, які не мають попиту або приносять збитки

- Раціоналізація структури асортименту-забезпечення оптимального співвідношення між базовими, преміальними та бюджетними продуктами
- Пропозиція унікальних продуктів, які виділяють підприємство серед конкурентів, а також запуск лімітованих серій чи ексклюзивних товарів для стимулювання попиту
- Збір і аналіз відгуків та скарг споживачів для виявлення їхніх потреб.

Вдосконалення асортименту залучить нових клієнтів, збільшить обсяг продажів, покращення асортименту допоможе задовольнити різноманітні потреби клієнтів, забезпечуючи їх повернення, а унікальні та якісні продукти зміцнять репутацію підприємства.

4. Залучення фінансування підприємства. Підприємству ТОВ «СільпоФуд» варто розглянути можливість залучення додаткових грошових ресурсів для забезпечення його діяльності, розвитку, інвестування або покриття дефіциту коштів. Це є стратегічним рішенням, яке впливає на фінансову стабільність, рентабельність і конкурентоспроможність підприємства. Це дасть можливість для підприємства: інвестувати в нові проєкти, відкривати нові точки, модернізувати обладнання та впроваджувати нові технології, фінансувати у розробку нових продуктів та послуг, що в майбутньому дасть можливість збільшити свої обсяги виробництва та продаж.

Внутрішніми джерелами такого фінансування можуть бути: нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування. До зовнішніх джерел можемо віднести: банківські кредити, фінансування від інвесторів, облігаційні позики, лізинг.

5. Вдосконалення управління запасами. Ефективне управління запасами означає покращення процесів контролю, обліку та організації запасів товарів, матеріалів чи ресурсів, що необхідні для виробничої або торговельної діяльності. Це дозволяє знижувати витрати, підвищувати ефективність операцій та забезпечувати безперервність виробничого процесу чи продажів.

Що саме це означає?

- Оптимізація рівня запасів, а саме: визначення мінімального і максимального рівня запасів, впровадження системи автоматичного поповнення запасів на основі прогнозованого попиту та історичних даних, що дозволить для підприємства за наявності потрібної кількості товарів чи матеріалів безперервну діяльність підприємства, без надмірного накопичення, що може призвести до зайвих витрат.

- Ефективне управління запасами дозволить зменшити витрати на зберігання, транспортування, обробку запасів, а також знизити ймовірність утрат, пошкоджень або застарівання товарів.

- Зменшення надлишкових запасів дозволяє підприємству використовувати вільні фінансові ресурси для інших інвестицій чи розвитку.

- Вдосконалення логістичних процесів для забезпечення своєчасного постачання товарів або матеріалів. Це включає взаємодію з постачальниками та більш ефективну організацію поставок.

- Правильне прогнозування попиту та управління запасами допомагає уникнути ситуацій, коли підприємство має дефіцит товарів, що може призвести до втрати продажів, або надлишок, що веде до зайвих витрат.

- Ефективне управління запасами дозволить підприємству забезпечити своєчасну доставку товарів клієнтам, що підвищує рівень задоволення і лояльності клієнтів.

6. Розвиток експорту. Для підприємства це означає розширення його діяльності на міжнародні ринки шляхом збільшення обсягу продажів товарів або послуг за межами країни. Це є важливою стратегією для зростання бізнесу та підвищення конкурентоспроможності. Ось що включає в себе розвиток експорту для підприємства:

- Експорт дозволить підприємству отримувати додаткові доходи за рахунок продажу своєї продукції або послуг на зовнішньому ринку, що може значно підвищити фінансові показники підприємства.

- Вихід на нові ринки, що дасть змогу підприємству розширити свою присутність на міжнародних ринках, знаходячи нових споживачів і клієнтів. Це може включати як сусідні, так і віддалені країни, з урахуванням різних економічних умов, культурних особливостей та потреб споживачів. Також, розширення на міжнародних ринках дозволить знизити залежність від внутрішнього ринку та мінімізувати ризики, пов'язані з економічними чи політичними змінами в одній країні.

- Підвищення конкурентоспроможності, а саме участь у міжнародній торгівлі дозволить підприємству покращити свою репутацію, отримати нові можливості для інновацій, адаптувати продукцію до вимог міжнародних стандартів та знижувати витрати через масштаби виробництва.

- Також, розширення на міжнародних ринках дозволить привернути увагу інвесторів та партнерів, що шукають перспективні підприємства для співпраці чи фінансування.

Звернемо увагу на зростаючий попит на українські продукти в інших країнах, що дає можливість використати це як розвиток експорту та збільшення виторгу. Інші країни шукають заміну російським продуктам, через агресію в сторону України. Також, у країнах, де найбільше українських біженців є доцільно завозити українські товари, адже українці будуть надавати перевагу саме цій продукції.

7. Вдосконалення маркетингу та реклами. Це не лише інструмент для збільшення продажів, але й засіб формування стійкого розвитку підприємства на сучасному ринку. Розглянемо основні аспекти:

- Підвищення впізнаваності бренду, яке допоможе підприємству створити сильний і впізнаваний образ на ринку, який викличе довіру клієнтів.

- Оптимізація комунікаційної стратегії говорить нам про те, що для досягнення максимальної ефективності потрібно різні соціальні мережі, офлайн реклами, телереклами.

- Збільшення продажів, завдяки проведенню акцій, знижок, програм лояльності та персоналізованих пропозицій.
- Покращення клієнтського досвіду-це постійна взаємодія з клієнтами для розуміння їхніх очікувань та вражень.

Отже, для залучення більше клієнтів можна інвестувати в маркетингові та рекламні кампанії. Для того, щоб зберегти клієнтів мережі «Сільпо», потрібно розвивати чинну бонусну програму «Власний рахунок», яка дозволяє клієнтам отримувати бонуси та використовувати їх пізніше, адже програму використовує кожен другий гість (48%). Розробка акцій та спеціальних пропозицій, а також вдосконалення додатку будуть чудовими інвестиціями у діяльність підприємства.

Також, покращення програми «Власний рахунок» може стати мотивацією щодо вибору клієнтів саме мережі «Сільпо» серед інших супермаркетів, за рахунок чого збільшиться виторг підприємства та валова рентабельність продажів.

8. Відкриття нових торгових точок. Для підприємства це розширення його мережі продажу шляхом відкриття нових магазинів, філій або інших об'єктів, що займаються реалізацією товарів чи послуг. Це стратегічний крок, спрямований на збільшення охоплення ринку, залучення нових клієнтів і підвищення загальної присутності бренду. При аналізі ринку та пошуку нових можливостей для підприємства саме у воєнний час, доцільно відкривати нові торгові точки, але не всюди, потрібен план. Після початку російської агресії в сторону України частина населення переселилася на захід країни на 20%, що в свою чергу зменшило попит на півдні та сході України, на відміну від заходу, тому варто розглядати відкриття додаткових торгових точок саме у цих місцях.

Що дає відкриття нових точок для підприємства:

- Можливість підприємству виходити на нові ринки, залучати клієнтів у різних містах, регіонах або навіть країнах. Це може збільшити обсяги продажів і прибутки.

- Більша кількість торгових точок сприяє тому, що бренд стає більш впізнаваним серед споживачів. Чим більше торгових точок, тим більша ймовірність того, що потенційний клієнт зверне увагу на продукцію чи послугу підприємства. Це нова можливість для підприємства збільшити свою клієнтську базу.

- Відкриття нових точок дозволяє збільшити обсяги продажів і, відповідно, доходи підприємства.

- Також, це можливість забезпечити зручніший доступ до товарів або послуг для більшої кількості клієнтів, а також покращити якість обслуговування за рахунок близькості до споживачів.

В свою чергу варто пам'ятати, що відкриття нових точок пов'язане з ризиками і витратами, такими як витрати на оренду або купівлю приміщень, витрати на інтер'єр, найм персоналу, логістику і рекламу. Тому цей процес вимагає ретельного аналізу та планування.

9. Збільшення співпраці та партнерства. Це допоможе підприємству ефективніше використовувати ресурси, знижувати витрати, розширювати можливості для розвитку і збільшувати свою ринкову присутність. Наведемо приклади:

- Залучення нових партнерів дасть розширення кола співпраці з іншими підприємствами для збільшення можливостей для розвитку та зростання бізнесу;

- Спільні проекти, розробка нових продуктів або послуг, дозволять обом сторонам використовувати свої сильні сторони;

- Обмін ресурсами та досвідом, а саме, партнерство дозволить обмінюватися технологіями, ноу-хау, кадрами або фінансовими ресурсами для досягнення кращих результатів;

- Ризик-менеджмент — співпраця з іншими підприємствами може допомогти знизити ризики, розподіляючи їх серед партнерів і забезпечуючи більш стабільний фінансовий стан;

- Також, партнерство може дозволити підприємству виходити на нові ринки або збільшувати свою частку на вже існуючому ринку через спільні маркетингові стратегії, просування або логістику;

- Інновації та розвиток — через партнерства підприємство може отримувати доступ до нових технологій і інновацій, що дозволяє йому залишатися конкурентоспроможним на ринку.

Станом на початок 2023 р. «Сільпо» є партнером «POSITANO» (неаполітанська піцерія) та «Escobar» (кубинський бар-ресторан). В майбутньому пошуки нових партнерів ще більше привернуть увагу клієнтів цих підприємств до мережі «Сільпо», а також збільшать загальний дохід підприємства.

10. Підвищення ефективності працівників. Це оптимізація використання робочого часу, навичок, знань і мотивації персоналу для досягнення кращих результатів у діяльності підприємства. Переваги підвищення ефективності працівників такі:

- Зростання продуктивності, тобто виконання більшого обсягу робіт за менший час;

- Поліпшення якості продукції/послуг завдяки більш кваліфікованим працівникам;

- Ефективний персонал дозволяє зменшити витрати, пов'язані з помилками, простоями чи зайвими операціями;

- Злагоджена робота команди сприяє досягненню стратегічних результатів.

Підвищення ефективності працівників можливе наступним чином:

- Мотивація, а саме: фінансова (премії, заохочування) та нефінансова (нагороди, кар'єрний ріст);

- Навчання та розвиток за допомогою підвищення кваліфікації та розвитку компетенцій;

- Оптимізація організаційних процесів, а саме: чітке розподілення обов'язків між працівниками;
- А також: врахування думки співробітників у прийнятті рішень та командна робота для формування згуртованої команди.

Підвищення ефективності працівників сприяє досягненню більшої продуктивності, зниженню витрат і зміцненню позицій на ринку, однак для цього потрібен комплексний підхід: інвестиції в людей, технології та робочі процеси.

3.2. Шляхи виходу підприємства з кризового фінансового стану

Провівши аналіз результатів фінансової стійкості підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд» бачимо кризовий стан на підприємстві. Тому, хочу запропонувати наступні заходи для виходу підприємства з кризового стану.

Перше, що хочеться запропонувати, це переглянути асортимент на полицях супермаркетів. Підприємство має власне виробництво з приготування випічки, риби, солодощів, що на мою думку варто розширювати, адже це є популярним серед покупців. Також, підприємству варто тісніше співпрацювати з українськими фермерами задля наповнення полиць супермаркетів свіжими українськими фруктами, овочами, зеленню, а також свіжим м'ясом, рибою, молочною продукцією. Активна промоція власних брендів через дегустації, акції та соціальні мережі теж буде досить вдалою.

Наступним кроком є зменшення обсягів кредиторської та дебіторської заборгованості. На даний момент підприємство має кредит в банках, але й з тим по одному з них є домовленості про щомісячне погашення кредиту з червня 2023 року в сумі 5 мільйонів гривень до кінця 2023 року. Кредит, що йде за державною програмою «Доступні кредити 5- 7-9%» має реструктуризація на продовження терміну кредитування на 12 місяців. Значну частку кредитів займають заборгованості за основні засоби та розрахунками з бюджетом. На

даний момент підприємство переглядає договори з кредиторами та проводить перемови для реструктуризації боргів та полегшення кредитного зобов'язання. Дебіторську заборгованість на підприємстві можна зменшити таким чином: вводити передоплату та штрафи за несвоєчасну оплату, використання нагадувань клієнтам про наближення термінів сплати, пропонування зручних способів оплати (онлайн-платежі, банківські картки тощо).

Мінімізувати непродуктивні запаси на підприємстві можна за допомогою WMS (Warehouse Management System). Це спеціалізоване програмне забезпечення, яке використовується для автоматизації, оптимізації та контролю всіх операцій, пов'язаних із зберіганням та обробкою товарів на складі підприємства. Перевагою такого програмного забезпечення є зменшення кількості помилок при обробці замовлень, відображення залишків у реальному часі, скорочення витрат на зберігання товарів, а також оптимальний розподіл ресурсів між технікою та персоналом.

Програму лояльності «Власний рахунок» також варто розвивати для утримання та розширення аудиторії. Можна ввести накопичення балів за виконання завдань, наприклад, купувати товари певної категорії чи марки, або ж проводити щотижневі розіграші призів серед учасників програми. Також, можна ввести знижки на товари, які клієнт купує найчастіше. Варто і не забувати нагадувати клієнтам про бонуси та акції.

Не будемо забувати і про маркетинг. Підприємство може розповідати про свої унікальні товари, або ж, до прикладу, публікувати кулінарні рецепти з товарами із «Сільпо». Найкраще це робити у соціальних мережах та з використанням реклами. Це зацікавить та залучить нових клієнтів.

Для зручності обслуговування клієнтів, а також швидкості чудовим буде встановлення кас самообслуговування. Вони і на даний момент є, але тільки у новіших супермаркетах, а їх варто встановити якнайбільше, тому що це зручно.

Активна робота з лояльністю клієнтів, оптимізація витрат, розвиток маркетингових ініціатив та впровадження інновацій забезпечать довгострокове зростання і конкурентоспроможність.

Зробимо прогноз для чистого прибутку, рентабельності, фондівіддачі, а також розрахую точку беззбитковості.

Таблиця 3.1

Вихідні дані ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2023 рік

Показник	2023 рік, тис.грн
Чистий дохід від реалізації продукції	84727987
Собівартість реалізованої продукції	60419457
Адміністративні витрати	4357328
Витрати на збут	19669097
Інші операційні витрати	63920
Середньорічна вартість основних фондів	33359567,5

Джерело: побудовано автором

Оптимізуємо витрати:

1. Скоротимо адміністративні витрати на 10%;
2. Скоротимо витрати на збут на 5%.

Розрахуємо новий чистий прибуток за формулою(3.1):

Чистий прибуток=Чистий дохід–Собівартість–Адміністративні витрати–
Витрати на збут–Інші витрати.

Чистий прибуток=84727987–60419457–3921595–18685642–63920=163737
3тис. грн.

Зробимо прогноз рентабельності продукції за формулою (3.2):

$$R = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Собівартість}} \times 100 \quad (3.3)$$

$$R = \frac{1637373}{60419457} \times 100 = 2,71\%$$

Фондовіддача за формулою (3.4):

$$F = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середньорічна вартість основних фондів}} \quad (3.5)$$

$$F = \frac{84727987}{33359567,5} = 2,54 \text{ грн/грн}$$

Прогнозуємо фондвіддачу, якщо дохід зросте на 10% (до 93200786 тис.грн):

(3.6)

$$F = \frac{93200786}{33359567,5} = 2,79 \text{ грн/грн}$$

Також спрогнозуємо точку беззбитковості, якщо умовні постійні витрати 5000000 тис.грн, змінні витрати 60419457 тис.грн на весь обсяг реалізації (84727987 тис.грн), а ціна реалізації за одиницю 200 грн.

(3.7)

$$\text{Змінні витрати за одиницю} = \frac{\text{Собівартість}}{\text{Чистий дохід}} \times \text{Ціна реалізації} \quad (3.8)$$

$$\text{Змінні витрати за один.} = \frac{60419457}{84727987} \times 200 = 142,4 \text{ грн/од}$$

Розраховуємо точку беззбитковості за формулою(3.9):

$$Q = \frac{\text{Постійні витрати}}{\text{Ціна реалізації} - \text{Змінні витрати за один.}} \quad (3.10)$$

$$Q = \frac{5000000}{200 - 142,4} = 86206 \text{ одиниць}$$

Отже, скорочення адміністративних та збутових витрат може призвести до чистого прибутку 1 637 373 тис. грн, що значно покращить фінансові показники. Рентабельність продукції зросте до 2,71%, що свідчить про ефективніше використання ресурсів. Фондовіддача зросте до 2,79 грн/грн при підвищенні доходу на 10%. Точка беззбитковості складе 86 206 одиниць продукції, що дозволяє оцінити мінімально необхідний обсяг продажів.

3.3. Моделювання показника фінансового стану

Для збільшення прибутку підприємства використаємо регресійне моделювання. Модель регресії використовується для аналізу залежності між однією залежною змінною та однією або кількома незалежними змінними (факторами). Створимо регресійну модель для оцінки впливу коефіцієнта рентабельності продажів на дохід підприємства.

Регресійна модель виглядає так (3.11):

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n + \varepsilon,$$

де: - Y — чистий прибуток підприємства;

- $X_1, X_2, \dots, X_n$ — незалежні змінні;

- β_0 — вільний член моделі;

- $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n$ — коефіцієнти регресії, що показують вплив кожного фактора;

- ε — випадкова похибка.

Коефіцієнти $\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_n$ оцінюються методом найменших квадратів. Завдання — мінімізувати суму квадратів відхилень спостережуваних значень Y_i від прогнозованих (3.12):

$$\sum (Y_i - \hat{Y}_i)^2$$

Таблиця 3.2

Вихідні дані для розрахунків

Роки	Витрати на збут, млрд грн	Прибуток, млрд грн
2019	-12,9	62,4

2020	-15,5	64,4
2021	-18,5	72,7
2022	-17,5	69,9
2023	-19,6	84,7

Джерело: побудовано автором

За допомогою Excel будуємо діаграму розсіювання на якій зображено залежність прибутку від витрат на збут.

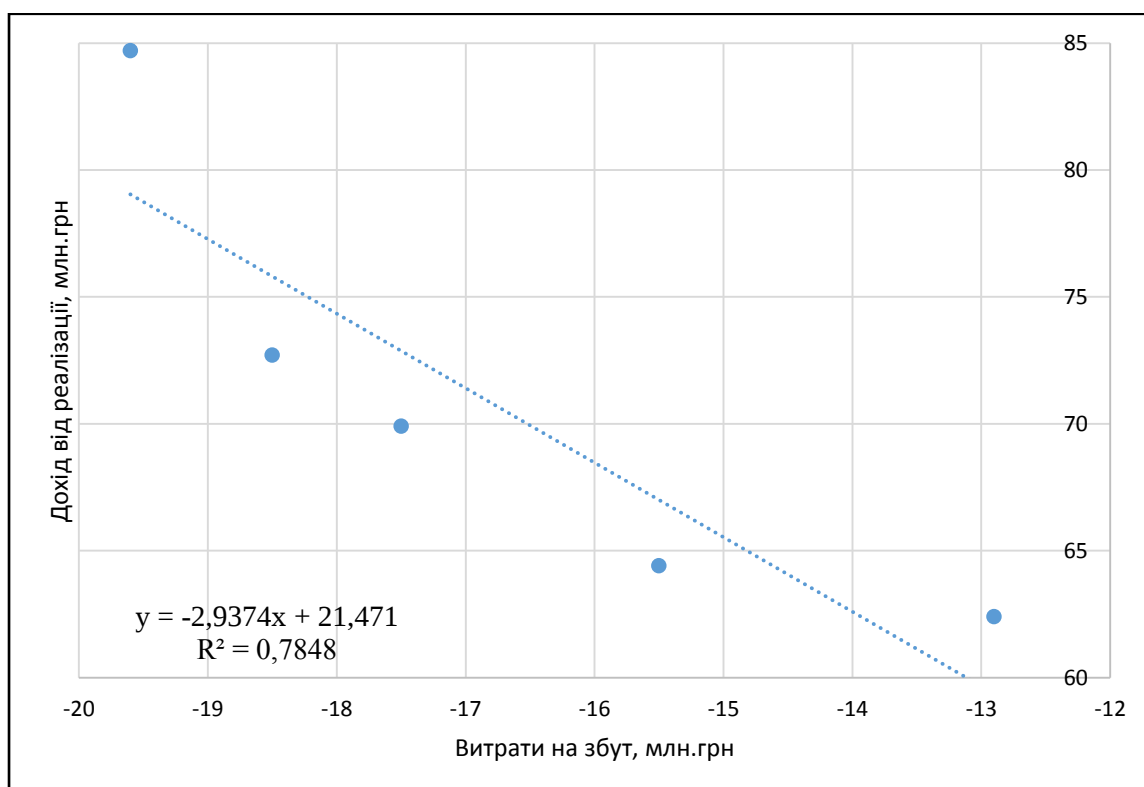


Рис. 3.1 Залежність між прибутком підприємства та витратами на збут

Джерело: побудовано автором

Використовуючи метод найменших квадратів, обчислимо вплив невідомих факторів. Цей метод, використовується для побудови регресійної моделі шляхом мінімізації суми квадратів відхилень між фактичними значеннями залежної змінної і значеннями, прогнозованими моделлю. Формула має такий вигляд (3.13):

$$\sum (Y_i - \hat{Y}_i)^2$$

де: $-Y_i$ — фактичні значення залежної змінної

- $\hat{Y}_i = \beta_0 + \beta_1 X_i$ — прогнозовані значення залежної змінної

- X_i — значення незалежної змінної

Далі визначаємо коефіцієнт нахилу (β_1) за формулою (3.14):

$$\beta_1 = \frac{\sum (X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{\sum (X_i - \bar{X})^2}$$

Для цього в Excel використаємо формулу LINEST та отримуємо $\beta_1 = -2,9374$, а отже це означає, що залежна змінна Y зменшується в середньому на 2,9374 одиниці за кожну одиницю зростання незалежної змінної X .

Далі визначаємо коефіцієнт нахилу (β_0) за формулою (3.15):

$$\beta_0 = \bar{Y} - \beta_1 \bar{X}$$

Для цього в Excel використаємо формулу FORECAST та отримуємо $\beta_0 = 21,4715$, це вказує, що коли незалежна змінна $X=0$, очікуване значення залежної змінної Y дорівнює 21,4715.

Якщо вільний член регресійної моделі (β_0) дорівнює 21,4715, а коефіцієнт нахилу (β_1) дорівнює $-2,9374$, то рівняння лінійної регресії можна записати так (3.16):

$$\hat{Y} = 21,4715 - 2,9374X$$

Припустимо, що $X=5$. Для знаходження Y підставляємо значення в рівняння регресії (3.17):

$$\hat{Y} = 21,4715 - 2,9374 \times 5$$

(3.18)

$$Y^{\wedge}=21,4715-14,687=6,7845$$

Таким чином, при $X=5$, прогнозоване значення $Y=6,7845$.

Для оцінки якості моделі розраховуємо коефіцієнт детермінації (R^2). Для цього в Excel використаємо формулу RSQ та отримуємо $R=0,7848$, що свідчить про досить сильний позитивний зв'язок між змінними, а саме тим, що витрати на збут значною мірою впливають на дохід від реалізації.

ВИСНОВКИ

Прибуток є ключовим економічним показником, який відображає результативність діяльності підприємства. Його сутність полягає в отриманні позитивної різниці між доходами підприємства та його витратами. Як фінансовий результат, прибуток є основною метою діяльності будь-якого комерційного підприємства і основним джерелом його розвитку.

Прибуток виконує важливі функції, зокрема:

1. Оціночна функція: прибуток є показником ефективності роботи підприємства, відображаючи раціональність використання ресурсів та економічну доцільність виробництва.
2. Стимулююча функція: забезпечує зацікавленість власників, працівників та інвесторів у зростанні результатів діяльності.
3. Розподільча функція: використовується для формування фондів підприємства (резервних, інвестиційних, соціальних тощо) та для виплати дивідендів, а також у вигляді податків спрямовується до державного бюджету.
4. Інноваційна функція: прибуток є джерелом фінансування науково-дослідницьких розробок, модернізації обладнання та впровадження новітніх технологій.
5. Соціальна функція: використовується для підвищення рівня життя працівників, забезпечення соціальних гарантій та підтримки суспільних проєктів.

Основними видами прибутку є:

1. Валовий прибуток-різниця між чистим доходом від реалізації продукції та собівартістю вироблених товарів
2. Операційний прибуток-прибуток, отриманий від основної діяльності підприємства, з урахуванням операційних витрат
3. Чистий прибуток-прибуток, що залишається після вирахування податків, зборів та інших обов'язкових платежів
4. Прибуток від звичайної діяльності-включає результати операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства
5. Економічний прибуток-враховує всі явні та неявні витрати підприємства, включаючи альтернативні витрати.

Факторами збільшення прибутку є:

- Зростання обсягів реалізації-розширення ринків збуту, збільшення кількості продажів за рахунок підвищення попиту
- Оптимізація витрат-скорочення собівартості продукції через раціоналізацію виробничих процесів, економію ресурсів та впровадження нових технологій
- Підвищення ціни продукції-можливе за рахунок покращення якості товару чи послуги, підвищення їхньої унікальності або зменшення конкуренції
- Розширення асортименту-впровадження нових товарів чи послуг, які відповідають потребам ринку
- Інноваційна діяльність-інвестування в нові технології, автоматизацію процесів та розвиток продукції
- Ефективне управління-поліпшення маркетингової стратегії, підвищення кваліфікації персоналу, автоматизація управлінських процесів
- Робота з клієнтами та партнерами-підвищення рівня сервісу, лояльності клієнтів, пошук надійних постачальників.

Також важливим є і механізми управління прибутком підприємства, що являють собою систему заходів, методів і інструментів, які забезпечують ефективне формування, розподіл і використання прибутку для досягнення стратегічних та оперативних цілей підприємства.

Ефективне управління прибутком передбачає:

- Формування прибутку-це визначення шляхів максимізації доходів та оптимізації витрат через раціональне управління виробничими, фінансовими та маркетинговими процесами
- Розподіл прибутку-це забезпечення балансу між реінвестуванням прибутку у розвиток підприємства, виплатою дивідендів власникам і виконанням фінансових зобов'язань перед державою (податки, збори)
- Використання прибутку-це направлення його на інвестиції, розвиток інновацій, соціальні проєкти, підвищення зарплат і створення резервних фондів.

Ефективне управління прибутком дозволяє підприємству: збільшити фінансову стійкість і конкурентоспроможність; забезпечити стабільний розвиток; підвищити інвестиційну привабливість та створити додаткові фінансові ресурси для інновацій та модернізації.

Ефективне управління прибутком сприяє фінансовій стійкості підприємства, його конкурентоспроможності та сталому розвитку, а розуміння видів прибутку та факторів, які впливають на його зростання, дозволяє підприємству ефективно управляти своїми фінансами.

Провівши аналіз фінансового стану підприємства можемо бачити, що зміна показників рентабельності підприємства ТОВ "Сільпо-Фуд" протягом 2021-2023 років свідчать про зміну фінансової продуктивності підприємства. Рентабельність операційних витрат та загальна рентабельність витрат мали від'ємні значення, що вказує на збиток та недоцільність витрат підприємства, які є наслідком зросту витрат та неефективного управління ресурсами.

Показники структури джерел формування капіталу підприємства ТОВ "Сільпо-Фуд» за 2021-2023 роки. вказують на те, що на підприємстві зберігається тенденція до збільшення позикового капіталу та довгострокових зобов'язань, що свідчить на збільшення залежності від зовнішнього фінансування, що є дуже негативним фактором.

Також, згідно з аналізом показників структури оборотних активів, бачимо, що на підприємстві є дефіцит оборотних активів, що вказує на проблеми у ліквідності та фінансовій стабільності підприємства.

Протягом 2021-2023 роках підприємство мало кризовий тип фінансової стійкості, що свідчить про критичний стан його фінансів і є одним із найсерйозніших сигналів про необхідність термінових змін. Він вказує на те, що підприємство не в змозі покривати свої поточні зобов'язання, а його економічна діяльність опинилася під загрозою.

Отже, ефективне управління прибутком є ключовим чинником забезпечення фінансової стабільності та конкурентоспроможності підприємства. Прибуток відіграє двоєдину роль: як основний результат діяльності, що характеризує успішність підприємства, і як ресурс для його подальшого розвитку.

Варто спиратися на такі шляхи удосконалення управління прибутком підприємства, а саме: ефективне управління ресурсами з метою зменшення витрат без шкоди для якості продукції чи послуг, що надаються; впровадження інновацій допоможуть підприємству залишатися актуальними, досягати стабільного розвитку та задовольняти потреби споживачів у динамічному середовищі; вдосконалення асортименту задля збільшення прибутків та задоволення потреб клієнтів; залучення додаткових грошових ресурсів для забезпечення його діяльності, розвитку, інвестування або покриття дефіциту коштів; ефективне управління запасами дозволить знижувати витрати, підвищувати ефективність операцій та забезпечувати безперервність виробничого процесу чи продажів; розвиток експорту дозволить розширити діяльність підприємства на міжнародних ринках; задля залучення клієнтів варто інвестувати в маркетингові та рекламні компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бердар М.М. Фінанси підприємств. Навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2010. – 352с.
2. Бігдан І.А., Лачкова Л.І., Лачкова В.М, Жилякова О.В. Фінансовий менеджмент: елект. навч. посіб. Харків: ХДУХТ, 2017. 197 с.
3. Біла О.Г. Фінанси підприємств: навч. посібник. Львів : Магнолія, 2019. 383 с.
4. Білошапка В. А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 1(155). С. 115-117.
5. Бланк И. А. Управление прибылью. Київ : Ника-Центр : Эльга, 2002. 752 с.
6. Блонська В. І., Вужинська О. І. Вдосконалення формування і використання прибутку підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. № 18(1) С. 122-128
7. Бойчик І. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Атіка, 2004. – 344 с.
8. Бондаренко Н. С., Тюленева Ю. В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. *Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПП ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління»* 2017. Вип. 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586> (дата звернення: 01.11.2021)

9. Бородіна Є. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Либідь, 2004. 324 с.
10. Бондарчук Н. В., Гуменчук М. Сутність фінансово-економічної безпеки підприємства та необхідність її забезпечення. *Ефективна економіка*. Херсон : ХДАЕУ, 2019. № 11. С. 45-52.
11. Варналій З. С., Бондаренко С. М. Фінансова безпека підприємств України в умовах війни та повоєнного відновлення. *Економічний вісник*. Київ, 2023. № 56. С. 106-113. URL : <https://doi.org/10.31470/2306-546X-2023-56-106-113>.
12. Висока О. Економічна сутність прибутку та концепції його формування *Наукові праці КНТУ*. Економічні науки. 2010. № 17. С. 37–44.
13. Власенко Т. Ю., Стародубцева О. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Молодий вчений*. 2018, № 64.12. С. 256- 259.
14. Власний рахунок [Електронний ресурс] / Сільпо. Режим доступу: <https://silpo.ua/about/vlasnyi-rakhunok>.
15. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ, 2020. № 19. С. 42–44.
16. Гаватюк Л. С., Дармограй Н. В., Хіміїчук Г.М. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення. *Молодий вчений*. 2020. № 1(28). С.40-43.
17. Гайбура Ю. А., Загнітко Л. А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. № 24 (2). С. 99–104.
18. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навч. посіб. 2-ге видання. Київ: Центр учбової літератури, 2010. С. 313.
19. Гладка Л. І., Домашенко М. О., Ковальова М. В. Управління прибутком в сучасних умовах. *Економіка і регіон : Наук. Вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка*. 2012. № 1(32). С. 195-198.

20. Данилюк М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ: ЦНП, 2004. 204 с
21. Дембовський Е.Д. Управлінський облік та аналіз формування прибутку підприємства. *Збірник наукових праць VII Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми ефективного соціально-економічного розвитку України: пошук молодих»*. 2018. №55. С. 227-235.
22. Денисенко Л. О., Кучерявенко Ю. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. Проблеми економіки організації та управління підприємствами. *Вісник КНУТД*. 2014. № 1. С. 145-152.
23. Енергетика, АЗС та супермаркети: Опендатабот зробив перелік топ100 компаній за обігами у 2022 році [Електронний ресурс] / Опендатабот. – 2023. Режим доступу: <https://opendatabot.ua/analytics/financial-reports-in-opendatabot>.
24. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 3. С. 189–192.
25. Єрмакова Яна. За крок до перемоги: скільки магазинів втратили й відкрили провідні торговельні мережі України за рік війни [Електронний ресурс] 2023. Режим доступу: <https://rau.ua/novyni/magaziniv-vtratili-merezhi-2023/>.
26. Жадько К.С. Управління прибутком суб'єкта підприємницької діяльності. *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «економіко-правові та управлінські аспекти розвитку суспільства: молодіжний погляд»*. 2019. С. 58-60.
27. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2020. № 4. С. 145-148.
28. Зайченко Ю. П. Основи проектування інтелектуальних систем. Київ : Видавничий дім «Слово», 2014. 352 с.

29. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV. 14.06.2021.

30. Звіт про управління за 2023 рік [Електронний ресурс] / Сільпо. – 2023. Режим доступу: <https://static.silpo.ua/content/2024/07/05/6687db249d826.pdf>.

31. Зінченко О. А. Методологічні підходи до вимірювання якості прибутку підприємства. *Вісник Донецького університету економіки та права*. Донецьк: 2011. № 2. С. 101-105.

32. Іванілов О. С. *Економіка підприємства* : навч. посіб. / О. С. Іванілов Київ : «Центр учбової літератури», 2013. – 728 с.

33. Іванюк Т. Ю., Ткачук Г. Ю. Теоретичні засади управління прибутком підприємства. 2014 [Електронний ресурс]. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/>

34. Іванюта П.В., Лугівська О.П. Управління ресурсами і витратами. Навч. посіб. / За ред. д.е.н., проф. Іванюти С. М. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 320 с.

35. Івахненко С. В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології [Текст] / С. В. Івахненко, О. В. Мелих. Київ : Знання, 2009. 319 с.

36. Інвестиції в Україну та відновлення економіки [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – 2023. Режим доступу: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=62bfd716-8665-4a4c-9e2d6325ba53b3c8&title=InvestitsiiVUkrainuTaVidnovlenniaEkonomiki>.

37. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент : навч. посібник 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2005. 485 с. (Вища освіта XXI століття). ISBN 966-346-036-9.

38. Конкурентний аналіз у кризовий час: методи та рекомендації [Електронний ресурс] / Promodo. 2023. Режим доступу: <https://www.promodo.ua/blog/konkurentniy-analiz-u-krizoviy-chas->

[metodichni rekomendacii-ta-poradi.](#)

https://moodle.znu.edu.ua/pluginfile.php/1079393/mod_resource/content/1

39. Кривицька О. Р. Сутність прибутку як економічної категорії: еволюційний підхід і сучасне бачення. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2015. № 7 (2). С. 82–86.

40. Криклій О. Систематизація теоретичних підходів до визначення сутності поняття «прибуток банку» *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ*. Серія: Економічні науки. 2013. № 3. С. 307–321.

41. Курочкіна О. К. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності [Електронний ресурс]. 2020. Режим доступу: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.43.html>.

42. Лучко М. Р. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон Тернопіль. : ТНЕУ, 2016. 304 с.

43. Маркіна І. А., Вороніна В. Л. Управління прибутком торговельних підприємств: монографія. Полтава: Вид-во ПП «Астроя». 2018. 167 с.

44. Матюшенко І. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ : ЦНП, 2003. 320 с.

45. Мацола С. М. Модель планування і управління прибутком підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 4. С. 48-51.

46. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник. Київ: Центр навчальної літератури. 2003. 412 с.

47. Мотивація персоналу: додайте бізнесу ефективності [Електронний ресурс] / Освітній хаб міста Києва. 2019. Режим доступу: <https://eduhub.in.ua/news/motivaciya-personalu-dodayte-biznesu-efektivnosti>.

48. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Молодий вчений*. 2017. Вип. № 2. С. 299-303.

49. Омбудсмен розповів, скільки українців виїхало за кордон із 24 лютого [Електронний ресурс] / Слово і діло. 2022. Режим доступу:

<https://www.slovoidilo.ua/2022/12/01/novyna/polityka/ombudsmen-rozpoviv-skilkyukrayincziv-vyyixalo-kordon-24-lyutoho>.

50. Опікунова Н. В., Лопата В. Г. Управління прибутком підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 46. С.294-298.

51. Осипова Т. В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. *Управління розвитком*. 2012. № 1. С. 84.

52. Павлишенко М. М., Сивуля Л. А. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. *Науковий вісник*. 2007. С.172–174

53. Поддєрьогін А. М., Буряк Л. Д., Павлінський А. М. Фінанси підприємств : підручник; за ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. – 3-тє вид. переробл. та допов. Київ. : КНЕУ, 2000. 460 с.

54. Покропивний С. Ф., Соболев С. М., Швиданенко І. О. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2006. 286 с.

55. Прибуток. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. URL : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Прибуток>

56. Проста вибіркова лінійна регресія: URL [2 Лінійна регресія.pdf](#)

57. Прохар Н.В. Ночовна Ю.О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: [монографія] Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 257 с.

58. «Сільпо» вдається забезпечувати робочими місцями понад 34 000 українців по всій країні [Електронний ресурс] / Сільпо. 2022. Режим доступу: <https://silpo.ua/press-center/press-releases/silpo-vdaietsya-zabezpechuvatyrobochymy-miscyamy-ponad-34-000-ukrayinciv-po-vsij-krayini>.

59. «Сільпо» увійшов до десяти найефективніших брендів Європи [Електронний ресурс] / Сільпо. 2022. Режим доступу: <https://silpo.ua/presscenter/press-releases/silpo-uvijshov-do-desyatynajefektyvnishyx-brendiv-yevropy>.

60. Строченко Н. І. Планування і контроль на підприємстві : навч. посіб. Суми : Сум. нац. аграр. ун-т., 2015. – 271 с.

61. Супермаркети [Електронний ресурс] / Сільпо. 2023. Режим доступу: <https://silpo.ua/stores>.
62. Сябер Є. О. Фактори формування прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 6 (2). С. 431–435.
63. Ушакова Н. М. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. Н.М. Ушакової. Київ : Вид-во КНТЕУ, 2005. 569 с.
64. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія : підручник ; за наук. ред. В.Г. Федоренка. Київ : Алерта, 2008. 487 с.
65. Фінансова звітність "Сільпо-Фуд" [Електронний ресурс] / Clarity Project. 2023. Режим доступу: <https://static.silpo.ua/content/2024/07/05/6687db84ae5d4.pdf>.
66. Фінансовий результат. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. URL : https://uk.wikipedia.org/wiki/Фінансовий_результат
67. Шлійко А. В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг. Київ: ЦНЛ, 2012. 376 с.
68. Gross profit margin [Електронний ресурс] / bdc. Режим доступу: <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/templates-businessguides/glossary/gross-profit-margin-ratio>.
69. Jim Frost. Factor Analysis Guide with an Example [Електронний ресурс] / Jim Frost // Statistics by Jim. – 2022. Режим доступу: <https://statisticsbyjim.com/basics/factor-analysis/>.
70. Prakhar Gajendrakar. Factor Analysis [Електронний ресурс] / Prakhar Gajendrakar, Collins Enosh, Ashish Kumar Srivastav // WallStreetMojo. – 2023. Режим доступу: <https://www.wallstreetmojo.com/factor-analysis/>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Звіт про сукупний дохід за 2023р.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»

Окремий звіт про сукупний дохід
за рік, що закінчився 31 грудня 2023

	Примітки	2023 тис.грн.	2022 тис.грн.
Дохід від реалізації	5	84 727 987	69 990 601
Собівартість реалізації	6	(60 419 457)	(50 815 360)
Валовий прибуток		24 308 530	19 175 241
Інші операційні доходи	7	906 959	725 090
Витрати на збут	8	(19 669 097)	(17 517 107)
Адміністративні витрати	9	(4 342 286)	(3 379 934)
Інші операційні витрати	10	(63 819)	(160 302)
Операційний прибуток/(збиток)		1 140 287	(1 157 012)
Інші доходи	11	571 777	514 944
Інші витрати	12	(930 310)	(3 980 812)
Фінансові доходи	13	384 148	58 748
Фінансові витрати	14	(2 909 288)	(2 503 139)
Дохід/(витрати) від участі в капіталі	15	(9 668)	(4 859)
Дохід/(витрати) від інвестицій в асоційовані компанії	16	(97 876)	(363 909)
Збиток до оподаткування		(1 850 930)	(7 436 039)
Дохід/(витрати) з податку на прибуток	17	-	(196 279)
Збиток за рік		(1 850 930)	(7 632 318)
Інший сукупний дохід, за вирахуванням податку			
Статті, які згодом не будуть перекласифіковані до прибутку або збитку:			
Прибуток від переоцінки основних засобів		43	586
Загальний сукупний збиток за рік		(1 850 887)	(7 631 732)

Директор ТОВ «Сільпо-Фуд»
Лесько Ю.А.Головний бухгалтер ТОВ
«Сільпо-Фуд»
Бруснік Л.Д.

Документи та примітки, що додаються є невід'ємною частиною фінансової звітності.

8

Додаток Б

Окремий звіт про фінансовий стан за 2023 р.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»

Окремий звіт про фінансовий стан
Станом на 31 грудня 2023

	Примітки	31 грудня 2023 тис.грн.	31 грудня 2022 тис.грн.
АКТИВИ			
Необоротні активи			
Основні засоби	18	15 613 778	17 226 900
Інвестиційна нерухомість	19	965 871	289 880
Нематеріальні активи	20	2 182 012	3 097 800
Інвестиції в дочірні компанії	21	252 016	252 234
Інвестиції в асоційовані компанії	22	938 611	1 036 487
Передплати за основні засоби	23	374 721	310 626
Фінансові інвестиції	27	14 560	-
Дебіторська заборгованість по суборенді	24	-	828
Торгова та інша дебіторська заборгованість	26	45 173	-
Всього необоротних активів		20 386 742	22 214 755
Оборотні активи			
Запаси	25	4 819 319	5 973 568
Торгова та інша дебіторська заборгованість	26	6 498 721	2 620 133
Фінансові інвестиції	27	77 995	1 546 379
Дебіторська заборгованість по суборенді	24	256	943
Дебіторська заборгованість за розрахунками бюджетом	28	40 278	46 204
Гроші та їх еквіваленти	29	1 418 482	1 066 300
Інші оборотні активи	31	116 716	201 156
Всього оборотних активів		12 971 767	11 454 683
Всього активів		33 358 509	33 669 438

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»

Окремий звіт про фінансовий стан (продовження)
Станом на 31 грудня 2023

	Примітки	31 грудня 2023 тис.грн.	31 грудня 2022 тис.грн.
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Власний капітал			
Статутний капітал	32	15 188 703	13 047 703
Резерв переоцінки		43	-
Нерозподілений прибуток/(непокритий збиток)		(25 623 369)	(23 772 439)
Всього власний капітал		(10 434 623)	(10 724 736)
Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Банківські кредити	33	1 673 193	1 397 278
Торгова та інша кредиторська заборгованість	36	358 577	-
Непоточні зобов'язання з оренди	34	12 013 927	12 088 615
Інші фінансові зобов'язання	35	-	2 499 178
Інші зобов'язання	40	-	12 985
Всього непоточні зобов'язання та забезпечення		14 045 697	15 998 056
Поточні зобов'язання і забезпечення			
Поточні забезпечення	39	483 922	1 481 551
Банківські кредити	33	2 925 022	3 274 126
Поточні зобов'язання з оренди	34	1 971 174	2 017 479
Інші фінансові зобов'язання	35	1 967 575	880 061
Торгова та інша кредиторська заборгованість	36	21 079 230	19 041 146
Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	37	1 007 478	1 114 658
Зобов'язання за одержаними авансами	38	269 131	517 061
Інші зобов'язання	40	43 903	70 036
Всього поточні зобов'язання та забезпечення		29 747 435	28 396 118
Всього зобов'язань		43 793 132	44 394 174
Всього власного капіталу та зобов'язань		33 358 509	33 669 438

Директор ТОВ «Сільпо-Фуд»
Лесько Ю.А.Головний бухгалтер ТОВ
«Сільпо-Фуд»
Бруснік Л.Д.

Додаток В

Окремий звіт про рух грошових коштів за 2023 р.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»

Окремий звіт про рух грошових коштів
за рік, що закінчився 31 грудня 2023

Примітки	2023 тис.грн.	2022 тис.грн.
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності		
Надходження від:		
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	91 485 202	77 082 353
Повернення податків і зборів	3 021	476
Цільового фінансування	84 302	123 875
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	24 912	14 098
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	17 468	22 886
Надходження від операційної оренди	602 843	324 860
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	34 395	-
Інші надходження	550 299	496 948
Витрачання на оплату:		
Товарів (робіт, послуг)	(72 922 317)	(61 541 257)
Праці	(5 789 238)	(4 972 516)
Відрахувань на соціальні заходи	(1 524 877)	(1 356 676)
Зобов'язань з податків і зборів	(4 618 226)	(3 203 622)
Витрачання на оплату цільових внесків	(45 065)	(12 427)
Інші витрачання	(1 218 332)	(3 056 286)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	6 684 387	3 922 712
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності		
Надходження від реалізації:		
фінансових інвестицій	8 264	159 143
необоротних активів	42 631	35 077
Надходження від отриманих дивідендів	35 642	4 451
Надходження від погашення позик	538 982	7 883
Витрачання на придбання:		
фінансових інвестицій	(55 244)	(186 208)
необоротних активів	(2 724 374)	(1 707 885)
Витрачання на надання позик	(532 639)	(14 811)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	(2 686 738)	(1 702 350)
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності		
Надходження від:		
Власного капіталу	2 141 000	-
Отримання позик	637 600	1 328 368
Інші надходження	-	6 577
Витрачання на:		
Погашення позик	(1 271 369)	(490 351)
Витрачання на сплату відсотків	(2 666 299)	(2 228 921)
Витрачання на сплату заборгованості з оренди	(1 517 280)	(939 971)
Інші платежі	(1 000 000)	-
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	(3 676 348)	(2 324 298)
Чистий рух в грошові кошти та їх еквіваленти	321 301	(103 936)
Грошові кошти та їх еквіваленти на початок року	30 1 038 293	1 141 078
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	87	1 151
Грошові кошти та їх еквіваленти на кінець року	30 1 359 681	1 038 293

Директор ТОВ «Сільпо-Фуд»

Лесько Ю.А.

Головний бухгалтер ТОВ

«Сільпо-Фуд»
Брусік Л.Д.

Додаток Г

Окремий звіт про сукупний дохід за 2022 р.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»

Окремий звіт про сукупний дохід
за рік, що закінчився 31 грудня 2022

	Примітки	2022 тис.грн.	2021 тис.грн.
Дохід від реалізації	5	69 990 601	72 784 231
Собівартість реалізації	6	(50 815 360)	(52 182 935)
Валовий прибуток		19 175 241	20 601 296
Інші операційні доходи	7	725 090	412 331
Витрати на збут	8	(17 517 114)	(18 533 954)
Адміністративні витрати	9	(3 379 927)	(2 775 764)
Інші операційні витрати	10	(160 302)	(121 299)
Збиток від операційної діяльності		(1 157 012)	(417 390)
Інші доходи	11	514 944	563 547
Інші витрати	12	(3 980 812)	(16 678)
Фінансові доходи	13	58 748	314 875
Фінансові витрати	14	(2 503 139)	(2 358 809)
Дохід/(витрати) від участі в капіталі	15	(4 859)	(2 814)
Прибуток/(збиток) від переоцінки фінансових інвестицій, які оцінюються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	16	-	(8 879)
Дохід/(витрати) від інвестицій в асоційовані компанії	17	(363 909)	-
Збиток до оподаткування		(7 436 039)	(1 926 148)
Дохід/(витрати) з податку на прибуток	18	(196 279)	79 969
Збиток за рік		(7 632 318)	(1 846 179)
Інший сукупний дохід, за вирахуванням податку			
Статті, які згодом не будуть перекласифіковані до прибутку або збитку:			
Прибуток від переоцінки основних засобів		586	-
Загальний сукупний збиток за рік		(7 631 732)	(1 846 179)

Директор ТОВ "Сільпо-Фуд"

Лесько Ю.А.

Головний бухгалтер ТОВ

"Сільпо-Фуд"

Козак В.В.

Документи та примітки, що додаються є невід'ємною частиною фінансової звітності.

8

Додаток Д

Окремий звіт про фінансовий стан за 2022 р.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»

Окремий звіт про фінансовий стан
Станом на 31 грудня 2022

	Примітки	31 грудня 2022 тис.грн.	31 грудня 2021 тис.грн.
АКТИВИ			
Необоротні активи			
Основні засоби	19	17 226 900	16 813 770
Нематеріальні активи	21	3 097 800	4 258 050
Інвестиційна нерухомість	20	289 880	-
Інвестиції в дочірні компанії	22	252 234	272 809
Інвестиції в асоційовані компанії	23	1 036 487	-
Фінансові інвестиції	24	-	1 400 396
Відстрочені податкові активи	18	-	196 279
Передплати за основні засоби	25	310 626	711 069
Дебіторська заборгованість по суборенді	26	828	-
Всього необоротних активів		22 214 755	23 652 373
Оборотні активи			
Запаси	27	5 973 577	6 461 622
Торгова та інша поточна дебіторська заборгованість	28	2 620 491	5 482 730
Фінансові інвестиції	29	1 546 379	1 711 169
Дебіторська заборгованість за розрахунками бюджетом	30	46 200	51 862
Гроші та їх еквіваленти	31	1 066 300	1 163 038
Інші оборотні активи	33	201 156	137 549
Всього оборотних активів		11 454 103	15 007 970
Всього активів		33 668 858	38 660 343

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»

Окремий звіт про фінансовий стан (продовження)
Станом на 31 грудня 2022

	Примітки	31 грудня 2022 тис.грн.	31 грудня 2021 тис.грн.
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Власний капітал			
Статутний капітал	34	13 047 703	13 047 703
Нерозподілений прибуток/(непокритий збиток)		(23 736 759)	(16 105 027)
Всього власний капітал		(10 689 056)	(3 057 324)
Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Банківські кредити	35	1 397 278	1 464 696
Непоточні зобов'язання з оренди	36	12 088 615	9 583 891
Інші фінансові зобов'язання	37	2 499 178	2 498 761
Інші зобов'язання	42	12 985	64 562
Всього непоточні зобов'язання та забезпечення		15 998 056	13 611 910
Поточні зобов'язання і забезпечення			
Поточні забезпечення	41	1 481 551	409 449
Банківські кредити	35	3 274 126	2 373 923
Поточні зобов'язання з оренди	36	2 017 474	1 604 645
Інші фінансові зобов'язання	37	880 061	522 902
Торгова та інша поточна кредиторська заборгованість	38	19 001 625	22 559 067
Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	39	1 114 449	259 915
Зобов'язання за одержаними авансами	40	520 536	279 727
Інші зобов'язання	42	70 036	96 129
Всього поточні зобов'язання та забезпечення		28 359 858	28 105 757
Всього зобов'язань		44 357 914	41 717 667
Всього власного капіталу та зобов'язань		33 668 858	38 660 343

Директор ТОВ "Сільпо-Фуд"
Лесько Ю.А.Головний бухгалтер ТОВ
"Сільпо-Фуд"
Козак В.В.

Додаток Ж

Окремий звіт про рух грошових коштів за 2022 р.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»

Окремий звіт про рух грошових коштів
за рік, що закінчився 31 грудня 2022

Примітки	2022 тис.грн.	2021 тис.грн.
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності		
Надходження від:		
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	77 082 353	87 898 262
Повернення податків і зборів	476	5 901
Цільового фінансування	123 875	113 460
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	14 098	15 435
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	22 886	38 159
Надходження від операційної оренди	324 860	322 160
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	-	2 134
Інші надходження	506 455	11 407
Витрачання на оплату:		
Товарів (робіт, послуг)	(61 541 256)	(67 091 924)
Праці	(4 972 516)	(6 398 262)
Відрахувань на соціальні заходи	(1 356 676)	(1 717 940)
Зобов'язань з податків і зборів	(3 203 622)	(3 924 556)
Інші витрачання	(3 078 221)	(1 338 544)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3 922 712	7 935 692
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності		
Надходження від реалізації:		
фінансових інвестицій	159 143	348 550
необоротних активів	35 077	467 131
Надходження від отриманих дивідендів	4 451	1 292
Надходження від погашення позик	7 883	206 231
Інші надходження	-	109 302
Витрачання на придбання:		
фінансових інвестицій	(186 208)	(854 465)
необоротних активів	(1 707 885)	(4 317 767)
Витрачання на надання позик	(14 811)	(87 186)
Інші платежі	-	-
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	(1 702 350)	(4 126 912)
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності		
Надходження від:		
Власного капіталу	-	201 638
Отримання позик	1 328 368	2 930 339
Інші надходження	6 577	367 342
Витрачання на:		
Погашення позик	(490 351)	(2 267 273)
Витрачання на сплату відсотків	(2 228 921)	(2 150 876)
Витрачання на сплату заборгованості з оренди	(939 971)	(1 873 630)
Інші платежі	-	(965 784)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	(2 324 298)	(3 758 244)

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»

Окремий звіт про рух грошових коштів (продовження)
за рік, що закінчився 31 грудня 2022

	Примітки	2022 тис.грн.	2021 тис.грн.
Чистий рух в грошові кошти та їх еквіваленти		(103 936)	50 536
Грошові кошти та їх еквіваленти на початок року	32	1 141 078	1 091 012
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів		1 151	(470)
Грошові кошти та їх еквіваленти на кінець року	32	1 038 293	1 141 078

Директор ТОВ "Сільпо-Фуд"
Лесько Ю.А.

Головний бухгалтер ТОВ
"Сільпо-Фуд"
Козак В.В.

Звіт подібності

метадані

Заголовок
магістерська Мальованчик К.В..docx

Автор
Мальованчик Катерина Валеріївна

Науковий керівник / Експерт
Мальованчик Катерина Валеріївна

підрозділ
National University of Water and Environmental Engineering

Тривога

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв		12
Інтервали		0
Мікропробіли		45
Білі знаки		0
Парафрази (SmartMarks)		218

Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



Подібності за списком джерел

Нижче наведений список джерел. В цьому списку є джерела із різних баз даних. Копір тексту означає в якому джерелі він був знайдений. Ці джерела і значення Коефіцієнту Подібності не відображають прямого плагіату. Необхідно відкрити кожне джерело і проаналізувати зміст і правильність оформлення джерела.

10 найдовших фраз		Копір тексту	
ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	https://helpiks.org/4-113686.html	226	1.25 %
2	https://r.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/164386/%D0%9F%D0%97_%D0%9E%D0%B2%D0%B4%D1%96%D1%94%D0%BD%D0%BA%D0%BE_072-19-1.pdf?sequence=1	133	0.73 %
3	https://revolution.allbest.ru/economy/01331993_0.html	129	0.71 %
4	https://studopedia.su/13_73707_III-ponyattya-rentabelnosti-i-vidi-i-metodika-viznachennya.html	127	0.70 %
5	https://studopedia.su/13_73707_III-ponyattya-rentabelnosti-i-vidi-i-metodika-viznachennya.html	125	0.69 %